

保证你

# 快速致富

的7个步骤

GET RICH  
IN 7 STEPS

有法赚钱高回报  
轻松进入富人行列



一書一世界

中国书局出版



# 目录

## Content

- [第1节：前言](#)
- [第2节：穷人和富人的根本区别](#)
- [第3节：成功都是先想出来的](#)
- [第4节：模仿富人就会变成富人](#)
- [第5节：财神爷喜欢的人](#)
- [第6节：哈佛大学的调查报告](#)
- [第7节：学会使用潜意识](#)
- [第8节：将目标分成两类](#)
- [第9节：把目标配上立体模型](#)
- [第10节：要把目标每天大声念](#)
- [第11节：没有期限的目标](#)
- [第12节：让潜意识帮你挣钱](#)
- [第13节：注意自我的内心想法](#)
- [第14节：怎样快速成功致富](#)
- [第15节：纽约成功人士靠什么](#)
- [第16节：方法总比困难多](#)
- [第17节：假装生气就会真生气](#)
- [第18节：拿破仑希尔成功秘诀](#)
- [第19节：保证找到实用方法](#)
- [第20节：要敢于承担风险](#)
- [第21节：骏马耕地不如牛](#)
- [第22节：用灵魂做好每件小事](#)
- [第23节：挣钱百倍的方法](#)

## 第1节：前言

### 前言

#### 1. 世界上成为富人有三种途径

在这个世界上,要想成为富人有三种途径: 第一是你出生在富翁家里,父母给了大笔遗产; 第二是嫁了一个富人老公或娶一个有钱的妻子,从而有了大笔钱; 第三是自己努力而致富发财。前两者毕竟是少而又少,而且无法选择,但第三种却是人人都可做到。这本书就是为第三种人而准备的。

这本书的理论和实用经验的来源:

我本人在西方生活多年,从事专业移民律师。亲自接触了数以千计的商业移民,投资移民。从这些成功者身上,我总结出他们发财致富,并保持持续富有和为人乐观的秘密和方法。我也亲自参加过像安东尼·罗宾、博恩·崔西等大师的培训课程。并总结了西方成功人士的成功经验,再结合中外现代人体医学、心理学、脑神经学的成果,总结出人在社会中致富和成功的七条规则,我把它称为铁的定律,并用通俗的语言写出来,希望借此书来帮助那些一心想成功致富的人。

人生在世,转眼就是百年。在这有限的人生旅途中,人人都想成为富人,金钱富足; 人人都想成为一个成功者,使自己的人生能够有所成就。这是人的本性。

我们曾看见过一些有钱人,烦恼多多,痛苦不堪,有些甚至自杀; 我们也曾看到过一些成功者,几年之后便倾家荡产,烟消云散。这是为什么呢?因为他们并没有遵循成功者所要遵循的规则; 他们还不具备成功所需要的基本素质,不是真正的成功者。在这个世界上,每个人都要明白一个基本道理,那就是不论你有多少钱,有多么高的地位,你都不可能为所欲为,即俗话所说的“哪怕你是皇帝,也不能想干什么就干什么”。

#### 2. 什么是富人,什么是成功者

本书中所讲的富人:是指不仅有大量的金钱财富,而且在内心深处有良好的道德观念,为人真诚,守信誉,做事情公平并顾及社会大众和国家民族利益的人。

我所讲的成功者:是指经过自身的努力,在不损害他人和社会利益的前提下,而实现了自身目标的人。

成功者做任何事也都是以道德为准则,不仅顾及自身利益更是顾及他人、社会、国家、民族的利益。

我们在社会中会看到一些有钱人,做事既不公正也不道德。他们招摇过市,内心空虚,他们是“假富人”。

假富人的内心里充满贪婪、过分的自私、卑鄙。做事方法表现为弄虚作假、欺诈、占小便宜,捞一把就走,抢一把就跑。这些人不是本书所讲的富人。他们就像瓶子里的插花,由于没有根基,很快就会灭亡,因为他们内心里充满贪婪,算计别人,靠诡计来获得财富和名誉,因而做事方法表现为虚张浮夸,看表面形式而不懂实质性的经营,制造骗局,骗朋友,骗家人,骗社会上的钱财来满足自身的私利和虚荣。

在中国,在国外都经常会看到一些假富人,时日不久便家破人亡了。社会上真假富人和真假成功者的例子不胜枚举。时间是一面镜子,假的东西不会长久,假富人和假成功者也不会长久。他们的金钱也不会长久。

本书所总结的快速成功的秘密和方法都是让你持久成功、持久致富的方法,而绝不是捞一把就走,抢一把就跑的阴谋诡计。

### 3. 你的命到底是穷命还是富命

在回答这个问题之前,我们先大致回顾一下中国人近百年的历史。

在二十世纪五十年代以前,中国大陆只有极少数的富人,而且这些富人中的多数也是过着很俭朴的生活。我曾听说旧社会的“老地主”是如何节俭的,那时每天能吃上白米饭和白面馒头就是富人了。

二十世纪八十年代以前,在中国大陆几乎所有人都生活在计划经济制度下,没有万元户,没有百万富翁,每个人的命仿佛都是穷命而不是富

命。那个时期如果你要找富命的人在哪里?答案是没有的!!!

中国的改革开放和市场机制的实行,为每一个人提供了发财致富的好的社会环境。许多人靠努力、吃苦经营发财致富了。当然,在致富的人中,的确有一些人靠官场关系和不正当手段挣了一些钱,但大多数成功者,还是靠自身的努力,靠好的思维方式,正确的成功方法和敢于冒正当风险的进取精神从而获得事业上的成功。也只有这些靠自身努力的人才能保持长久的成功和持续不断的财富积累。而那些投机取巧,靠行贿受贿致富的人,有不少人已经进了牢房,这类人中有多少人能够维持他的长久“成功”呢?看看你身边的例子,看看那些经常出现在新闻报道中走向灭亡的暴发户,你就能得出自己的结论。

所以,你的命是穷命还是富命,取决于你生活的年代和你怎样来把握自己的人生,而与你的命相没有关系。

#### 4. 属龙的是富命,属羊的难道就是穷命

社会上有一种说法,属龙,属虎的命好。但在上个世纪五十年代至八十年代之间,这些属龙的人和属虎的人有发财的吗?

中国人的属相有十二个,即鼠、牛、虎、兔、龙、蛇、马、羊、猴、鸡、狗、猪。若这种说法有道理的话,那么人口中应该有 $\frac{2}{12}$  (即 $\frac{1}{6}$ ) 的人是富命而拥有大量财富,而现实中并不是这样。发财的人什么属相的都有,而且比例基本上是相同的。而没钱的人中属龙、属虎的大有人在,同时他们的人数与其他属相一样多。所以,一个人是穷命还是富命,看你生活在什么样的年代,而不是看你出生在什么时辰,出生在什么家庭。穷命、富命跟你的属相没有关系,跟你的五行八字也没有关系。

中国现处在盛世时期,每个人都有相等机会来发财致富,这是一个难得的好时机。但为什么只有一少部分人成功,而多数人没有呢?关键是大多数人没有了解和掌握成功发财的秘密和方法。

#### 5. 发财致富就像学习游泳和开车一样简单

先拿游泳来做一个例子,很早以前,有个教练挑选了100个都不会游泳的人,给他们一个月的时间让他们自己学,一个月后,只有3个人靠自己的天赋学会了在水上漂起来(不被淹死),而另外的97个人都没有学会在水里漂起来。他后来办一个游泳训练班,这个训练班选了100个学游泳的学生,他按照一定的训练方法来教这些学生。经过一个月的时间,这100个人都达到游泳初级水平的要求,尽管他们的水平有高有低不完全一样。有的成为冠军和银牌获得者,有的可能只是一般水平。但他们都能够掉到水里不会被淹死,而且能够自如地在水中畅游。

发财致富也是一样。大多数人从来没有接受过发财致富的训练,完全靠自己在社会的水里自学。有一少部分的人成功了,但是大部分的人却是劳而无功。

再拿开车训练班做例子,如果我们培训100个人学习开车,经过一定的规则和方法的学习训练,一段时期后这100个人也都会成为合格的司机。如果没有这样专业的培训,这些人的大多数将不会成功。

一个人,从普通的平民升华为财富成功的人士,就像学游泳和训练司机一样,关键是掌握成功的方法和规则,在一定的规则和方法训练后,他们也会成为合格的成功者。可能从金钱的数量上讲,有些人会成为百万富翁,有些人会成为千万富翁,而有些人成为亿万富翁,但总之,他们都会成为富翁,就像“司机训练班”的人都会成为司机一样。必须承认,每个人的领悟力是不同的。有些人没有接受训练,靠自己的悟性和长期磨炼取得了惊人成绩,但是参加“游泳训练班”学得快,还是靠自己暗地里练习和领悟学得快,这个道理不用多讲。

人生的成功和学游泳的道理一样,现在,让我们来研究“会游泳的人”(即成功人士)的思维方法和做事的方法规则,并模仿他们,那么他们的成功是必然的,我们的成功也是必然的。你的命就肯定是“富命”。

## **第2节：穷人和富人的根本区别**

### **第一章 你是富人 只是暂时没有钱**

在我们的社会中有一种说法,有些人天生是穷命,有些人天生是富命。深想一下,这种说法是毫无道理的。因为这种说法的依据往往是看到了某些人发财了。就说他是富命,而有些人比较贫穷就说他是穷命。而大量的事实是,发财致富的人大多数来自贫穷的家庭和背景。而那些富家子弟却多数没有成就。这种现象在中国和外国都是一样。那么,是哪些因素造成了有些人是富人,有些人是穷人呢? 这些因素就是下面几节所要讨论的。

#### **1. 穷人和富人的根本区别是什么**

一些统计数字表明, 社会中的发财成功人士,多数人的学历不高,家庭出身的背景不好,即便有些高学历的人,往往是在学校中成绩不太好的学生。那么,是什么因素导致这些富翁与一般的常人不同而发了大财,成为成功人士?或者说穷人和富人的根本区别是什么?

据我的观察和研究, 穷人和富人的根本区别在于想法不同,穷人自认为自己是穷人常常满足于能“凑合着过日子”的现状和安乐窝, 而富人永不满足,而且即便是在他们穷的时候,在没有钱的时候也认为自己是富有的人,只是暂时没有钱或钱不多。这是每个人的一生能否发财致富或者事业能做多大的关键因素。

这是事业成功,财富成功的第一定律,是铁的定律。

我在自己十多年从事移民律师的生涯中,接触过上千名大大小小的老板。这些人有来自中国大陆、香港、台湾, 也有来自新加坡、菲律宾、马来西亚等亚洲国家的华人。他们一般身价少的在500万人民币以上,多者达几十个亿人民币。否则也没有能力来办理商业移民或投资移民。他们有男有女,从事的行业有传统的餐馆或小工厂,有现代化科技的电脑行业或手机制造业。在我对他们的案件办理和交谈中,我都有意识地问他们一个问题:“你成功最重要的秘诀是什么?”得到的答案都不太

一样。但归纳起来有三种说法，第一种说法：有三条重要成功规则就是目标确定,详细的计划,冒险的精神和大量的行动。第二种说法:事业成功要具备五项条件:自我人生目标的设立,顽强的毅力和吃苦精神,一技之长的特殊才能,好的运气,能判断局势的眼力。第三种说法：成功者必须具备:不服输的精神,勤学苦练的做事态度,看准商机的综合分析判断能力,做人诚实守信的道德准则。

我认为上述三种说法都对。在我接待客户大量经验分析的基础上,结合本人对西方知名企业家的研究和归纳,我总结出,你要想成功,你就应秉持这样的理念:你认为你是富人你就是富人;你认为你必定成功,你就一定会成功。只是时间问题。哪怕你现在身无分文,哪怕你是失业者、建筑工人或一般职员,只要有了这个想法,并将这个想法深深地印在脑海里,溶化在血液里,朝思暮想,始终想着这念头,采取不同的方案来实现你的想法,那么就必然会成功。

## 2. 人是万物之灵，你是不是万物之灵

我们都知道一种说法,人是万物之灵。为什么说人是万物之灵呢?因为人的大脑是一个很奇妙的有灵性的创造体,这是人类区别于所有动物的根本特征。人的大脑能想像,能思维。而大脑工作的特点是你输入什么样的信息就会产生什么样的创造物。这有点像电脑工作的原理。你输入电脑里画图的程序,电脑就能画出各种美丽的图画。你输入计算数字的程序,电脑就能计算出非常复杂的结果。同样原理,你输入大脑你是富人的信息,大脑就会产生各种富人应有的思路、方法和智慧;你输入的是穷人的信息,大脑就会产生出穷人的各顿岛上,我本人曾亲自在这条街上行走,并观看当时留种想法和思维模式。而你作为一个有生命有头脑的人,你当然也是万物之灵,你可以想像出各种美好的东西,你想买一幢漂亮的房子给父母住,想买一辆汽车来开,想给儿子和女儿买很多玩具和漂亮的衣服,你想带着老婆孩子坐飞机去巴黎旅游.....这都是你灵性的表现,哪怕你现在还没有条件实现这些美好的事情,但你先有了想法,然后才能设立计划去做,总有一天你会实现。

### 3. 上帝是怎样创造世界的

圣经里讲,上帝用六天时间创造光,天,地,人,动物和植物。那么我们仔细分析一下,上帝是怎样创造世界的,这个过程是上帝先想出来要有光、天、地,人而后才创造出来。对于人类社会所熟悉的电灯、飞机、电脑又是怎么产生的?

在没有电灯之前,全世界的人都在用煤油灯和蜡烛来照明。有一天,一个美国人看到电流在通过金属丝时会发亮,他就想能不能有一种方法让电流过金属丝通电时使金属丝不被烧断而能够长时间发亮,这就是电灯的最初的想法。他经过了一万多次实验失败后,他终于成功了。这个人名叫爱迪生。而且爱迪生在上小学六年级时被学校开除过,老师说他太笨了,还劝告他的父母没必要继续花钱供他上学,因为他什么也学不会。就是这样一个很“笨”的学生,发明了人类历史上从未有过的电灯。

全世界第一条安装电灯的街道在美国纽约的曼哈下的历史遗物。我当时漫步在青石板铺的街道上,看着那些黑色的铸铁修成的路灯电杆,很惊讶地想到,爱迪生发明电灯的过程和圣经上所说的上帝创造世界的过程是一样的,都是先有一个想法,然后按照这个想法去做了,世界上便有了现在的电灯。

从电灯的例子,可以看出,电灯是先出现在爱迪生的脑子里,然后经过大量实验,世界上才有了电灯。那么飞机和电脑的出现也都一样,是先出现在一个人的脑子里,经过大量的实验和改进,形成了我们今天的飞机和电脑。

我们中国人的祖先也是先想到指南针和火药然后才发明出指南针、火药,火车也是先被人想出来,然后大胆地去做,才造出来现在社会中的火车。各种药品、因特网等世间的事物都是先由人们想出来,然后去做才得以实现的。所以考虑一切问题时,要敢想,想像出自己的目标,然后大胆地去做,才能实现。发财致富也是一样,要先在脑子里想出自己挣的钱数,然后制订方案去做,你才能挣到这些钱。

在敢想敢干时,要真想而不是假想。真想就是朝思暮想,吃饭时、睡觉时、甚至去厕所时,都有意或无意地想到你的目标。当你想要的目标真正确定后,方法自然是有的,哪怕一时想不出答案,过一段时间,上天会自然给你。我们都有这样的体验,当你真想解决一个问题时,可能想了很久,都没有找到方法,但一次偶然的机会,你突然受到启发而找到答案。

真想还意味着你不是遇到困难就罢手不干,因为完成一个目标可能会遇到数不清的困难,若是“真想”,你就要顽强坚持,不达目的决不罢休。

### **第3节：成功都是先想出来的**

#### **4. 金钱和成功都是先想出来的**

你在自我意识中始终都想我是一个富人,这种想法会使你在思考任何一件事,开展工作时都能与众不同。因为你大脑想的都是我要成功致富的想法,所以在工作中你自然会认为自己和别人不一样,自己要多看、多学、多干,以便快速提高自己各方面的才能。在对待各种工作的态度上你不应该偷懒耍滑头,你不会上班迟到,下班早退,你不会在工作中利用公司的职务做一些假公济私的事情等。

在头脑的潜意识中永远自认为自己是富人,你大脑的思维功能就如同化学反应剂一样,立刻将你的思维方式反应成富人模式。这就好像你的大脑是一盆清水,滴入一点红墨汁,满盆水都变红色;若滴入一滴黑墨汁则整盆都变成黑色。你可以想像红色代表自己是富人的想法,黑色代表自己是贫穷的想法,你滴入什么颜色,大脑这盆水就变成什么颜色。你滴入的红色越多,则颜色越红。

我有一位姓邱的客户,年龄40多岁,出身农村。在小学三年级时由于家里穷便辍学,帮家里做农活。在他17岁时随家里的一位堂兄到城里打工,做装修队的泥瓦小工。他说:“由于穷怕了,我发誓要挣钱发财,让下面的两个妹妹能好好上学,尽管我身无分文,连穿的鞋都裂着口子,但我始终想我有一天会发财。在干活时,我从不偷懒,最脏最累的活我都踏踏实实地去干,而且每次干完活后,我都不怕麻烦把工地打扫干净。时间久了,老板先是给我涨了工资,后来又让我当施工组长,后又升为施工队长。

三年后,由于老板忙不过来,便让我独当一面去外面看活,定价钱。

我从不吃回扣、拿私钱,为这事,我堂兄还骂我笨。但我想,要想当老板就不能有坏毛病。后来,我的老板主动将一部分业务让我承包。我以前一年挣不到两万元,四年后每年能挣三十多万。”

这是这位只有小学三年级文化农村打工仔的第一桶金的来源。几年后,他又组建了自己的装修队,由于接触过的人都知道他诚实,他的活儿是做不完的。而有些“聪明”的装修老板都找不到活儿干。后来,他又组建了施工队承包大的建筑工程。在2000年,他又投入房地产开发,身价达到几个亿的资产。

这就是自认为自己是富人的一个实例。如果你走访所有的成功者,你会发现在他们成长的过程中,他们有意识或无意识地都采用了这一规则。那就是:我总有一天会发财致富。这一想法深深地印在脑子里,不管何时何地,遇到什么困难这一想法永不改变。

现在我们知道了人的命没有天生的穷富之分,只有自己努力才能创造“富命”。要想成为富人,首先要自我认为自己是富人,哪怕现在身无分文或钱很少。那么富人都是怎样想事和做事的呢?他们的生活习惯,说话里有一句话叫做“你会变成你想成为的那个人”。

习惯,干活习惯又是怎样的呢?如果我们能看清楚他们的想事和做事的规则,我们也来模仿,那么我们也必然会成为富人。

在进入下一章之前,有些人可能会说,我自己曾经试图发大财,志向很大,试图把自己想像成富人,但一段时间后,由于不能实现,我便不自觉地又意识到自己的八字不好,只是平民的命。那么,有没有什么方法能让自己永远保持是富人的想法而不改变?答案是有的。下面这些方法都是让你的大脑这盆水保持富人颜色的有效方法。

## 第4节：模仿富人就会变成富人

### 5. 模仿富人,你就会变成富人

这个方法的具体应用如下:第一,先选一个你心里最佩服的英雄或你最想成为的那个人。如:李嘉诚、王永庆、霍英东,或你身边熟悉的某一个“大老板”。你也可以把自己想像成某个电影、电视或小说中的成功人物。记住,把自己想像成一个成功人物,不是做一次就行了。你需要像每天必须吃饭、刷牙一样。每天至少要有意识地想像多次。在你每天早晨醒来,还没起来时,你要想我是xxx,我是成功者;在你去上班的路上,你要想我是xxx,我每天工作中的表现要像xxx一样;在你去办一件事情,去推销一个商品,去谈判一个合同时,你都要先想我是xxx,我一定能办好这件事。

当你长期这样想像自己(我把它叫做自我形象定位),你的眼神,讲话的语气,身体的动作和做事的习惯一天天地变化,逐渐会成为你想像的那个人。所以,英文第二,让你自己心中的那个英雄,随时伴随在你的身边。花时间多找一些有关这个英雄的照片、报道、传记等,将照片放在你的钱包里,书房里,睡觉的床头柜上,工作的写字台上。总之,使自己尽量做到随时能看到、听到那个英雄的图像和声音,以便随时提醒自己成为那个人。

### 6. 假如你现在还不是成功者,先假装你是

另外一个实用的方法是,假如你还不是成功者,先假装你是。假如你想成为千万富翁,亿万富翁,现在还达不到,那么先过过“干瘾”,假装你已经是千万富翁或亿万富翁了。在这个世界上要明白一个最简单的道理,那就是每个人是愿意与一个成功者打交道还是愿意与一个失败者打交道?是愿意与一个穷人打交道,还是愿意与一个富人打交道?当你走进餐馆时,当你走进商场时,当你去推销物品时,当你去和别人谈判签一份合同时,对方是喜欢一个成功者呢,还是喜欢一个失败者呢?如果你自认为是穷人,你的眼神,语气和动作就像一个穷人;如果你自认为是一个小

丑,你的表现无形之中就像一个小丑;如果你自认为是一个微不足道的“阿猫阿狗”,别人也会认为你是“阿猫阿狗”之类。而你自己愿意和“阿猫阿狗”或是一个穷人签合同做生意吗?所以,做任何事情都首先要自我认为自己是成功者,是富人。哪怕你现在还不是,要先内心里假装你是。

记住,不管你去办理哪种事,或去做什么工作,如果别人看不起你,那是因为首先你自己看不起自己。因为你自己看不起自己,你的穿衣打扮,言谈举止和眼神态度都会表现出破罐子破摔的玩世不恭,你的神态和语言缺乏真诚和庄重而使别人不能从内心里尊重你。

#### 7. 虽然你现在是小人物,先养成大人物的做事习惯

人生的成功,既是内在素质的修炼,也是外在表现的展示。

刚开始时可能学不好,慢慢来。因为一个人的外在表现是他内心世界的真实反映,不要忽视任何小事情、小地方。

我们每个人都有这样的体会,如果我们穿着很帅,在没出门前照照镜子,自己就有一种愉悦的感觉。出门后在工作中,在社交场合,别人再夸奖一下,更感觉到自己是个“人物”。这是一种很有效的方法,如果再配上比较庄重的讲话姿态和语气,那么没有人认为你是“阿猫阿狗”。

有一次,我去看望一个朋友,他在悉尼是一家建筑公司的老板。在建筑工地上,我看到十几个年轻人在干活,他们都是当地的澳大利亚人,其中一个人,也是穿着工作服,头戴安全帽,但他衣着得体。正在我和老板谈话时,他过来汇报一件事情。只说了三句话,便离去。我对老板说,你这个工人,将来必有成就,能成功。他很惊讶地说,你怎么知道,他现在就是我的现场工地经理。我说从一件小事就能看出,你看他的衣服规整,他摘下安全帽时,随手从上衣袋里拿出梳子梳了一下头发。

尽管都是穿工作服,大家都是一身土,但他的衣着看上去就比别人整齐,这就显示这个人自我意识是成功者,他要随时注意自己的形象。老板惊叹,你不愧是搞成功学研究的,看人真准。

我早期在悉尼创业时,身边的朋友多数也是没钱的。其中一位在一家大型连锁店的商店里当切肉工,名叫**Jack**。在做了两年后,他被提升

为肉店经理。而当时店里有8个员工,他是唯一的亚洲人。有一个资格老的澳洲人不服气,找大老板抱怨为什么不提升他。

他的大老板说:“看看你的头发(是否整齐),看看你每天的工作服(是否干净),再看看你的鞋(是否光亮,干净),就凭这些你和Jack能比吗?”所以,不论你是建筑工人,是餐馆的服务员,是公司的白领,穿着打扮能促使你想到自己是富人,是个“人物”。其次,一个人的修养与高贵来自于内心。多做一些助人为乐的事会很快培养你伟大豁达,乐观、积极向上的性格,当你帮助了别人,对方会真诚地说谢谢你。你那时候的内心感觉肯定是舒畅、美妙的。要养成习惯做一些力所能及、助人为乐的好事。

你不需要做太大的事。比如说在别人往车上抬东西时,你正好走到那,顺手帮一下;在一个妇女推着小车,带着孩子进电梯时,你用手挡住电梯门,帮忙把小车放进来。这些小事都不难,也不需花钱,做多了,你自我心中的形象必然就是高贵的富人形象。

## 第5节：财神爷喜欢的人

### 8. 财神爷喜欢什么样的人

拥有财富和成功的人,肯定是财神爷喜欢的人。那么我们来细心观察一下,财富成功的人有怎样的人格特点呢?通过对研究大量的成功人士的调查,我们会发现他们都很注重培养自己高尚的人格。高尚人格的关键是要注重社会公德。人是社会的动物,你每天的生活和行为都在与人打交道,你的行为习惯都有意或无意地被别人注意到。这不仅影响你自己内心如何看待自己,也直接影响到别人怎样看你,对你发财、成功都有直接的影响。

我招聘员工的时候有一个习惯,先在办公室跟应聘者谈话,第二次面试我会安排在一个咖啡馆里,以便观察对方在不同环境里的反应和表现。有一次我与一位男士谈话,他各方面都令我满意。经验丰富,头脑灵活,我知道他将是合适的人选。但在第二次咖啡馆里面面试时,一件小事让我决定不能录用他。

当时咖啡馆里人较多,只有一个空着的座位,而其他则是能站立的位置。他拿到咖啡后,明知道旁边一位人士也朝着那个位置走去,他便抢先几步占领了那个位置。我立刻警觉到他的行为习惯反映他内心的思维习惯,当有一点利益相冲突时,他不会让,而只会往前冲。我立刻决定不录用他。

我的一位朋友有一次去北京办事,休息期间就包了一辆出租车去香山玩。在快进城时,堵车等了两个多小时,期间他和司机下车抽烟,前面的一辆车突然扔出一个香蕉皮,就扔在路边上,这位司机不吭声拾起香蕉皮放回他车上的垃圾袋中,这件小事使我的朋友大为感动。他们留了司机的电话,一年后,我的朋友在北京开公司,专门找到那位司机,以高出那个出租司机一个月两倍的工资来长期聘用他。

有人说是这位司机运气好。但深想一下,他的好运气是由他的高尚人格带来的。所以你要自我认为自己是富人,就要养成好习惯。随地吐

痰,乱扔垃圾,在公共场合大叫大闹,遇上一点利益就争抢,恐怕自己吃亏等等小事这都会被别人看在眼里。说不定有一天,看着你的人就因为你的这些习惯而不录用你,不给你签约,不买你的商品。

### 9. 治疗贫穷心态的灵丹妙药

在力所能及的范围内捐献一些钱给社会慈善机构,如中华慈善总会、希望工程,或在你周围的亲戚,朋友有困难时捐一些钱来帮助他们。这是治疗贫穷心态的灵丹妙药。

有些人说:我现在连自己都顾不好,在还没有发财的时候先捐钱帮助别人,听起来有些矛盾和不可思议。但是这是使你自以为是富人而不是穷人的有效方法之一。而这个方法最后将带给你百倍,千倍,万倍,亿倍你所捐出的钱。因为捐一些力所能及的钱给社会,就像一副药来治疗“我是穷人”的病。这副药已被成千上万的人用过是有效的。如果你怀疑,怕受损失,不妨先做一个小试验。当朋友或同乡有难时,尽你的力量去帮助他们给一些小钱,感受一下内心的感受是什么,你是否觉得自己突然间“伟大”了一些。

有人说,捐钱给慈善机构,那是真正腰包有了钱以后才能做的事,如李嘉诚、王永庆,他们捐了上亿的钱那是因为他们有钱。但事情的本质是因为他们先有了“我是富人”的自我意识和我有责任帮助别人的高尚精神,他们才有可能挣到那么多的钱。这是原因和结果的关系。

捐款是治疗贫穷病的药,不妨试试看,就像你有病的时候,你第一次吃药不也是试试吗?反正你损失不会太多。

### 本章要点

要想成为富人,成为成功者,首先要做的事,每天,每时每刻,做每件事时都自认为我是富人,只是现在没有钱,或钱不多。这个要点的深层道理是:世界上的自然界物质是自然而有的,是自然产生的。但人类社会的物质是先有一个想法后才会产生物质(如钱币,电灯,电话等)。金钱和财富也是人类社会的物质,它也是先有想法后有物质,挣钱需要有挣钱的习惯和人格,这些习惯和人格要先从内心的想法做起。刚开始时,要先

模仿成功的人士做起。在穿衣,讲话和做事等方面处处模仿你心目中的成功人物,时间久了,你就回变成你想成为的那个人。

### 练习题

1.我心目中想像要成为的富人是:某个电影中的人物,或周围熟悉的人物。他是我心目中的英雄,我要把收集到的这位英雄的照片、图片、传记、报道、文章等放在我身旁,如办公室、睡觉的地方,以便随时提醒自己。

2.我知道我是一个品格高尚的人而不是小丑和瘪三。

3.我知道为了长期持久保持自我心中的富人形象,我从现在开始要:

养成良好习惯:讲话有礼貌,拥挤时让人,不小心碰着别人要说对不起;不随地吐痰,乱扔脏物,抢座位,大声吵闹。

我要保持衣着整洁,我每天把头发梳理整齐,穿着干净。哪怕是在建筑工地干活,做任何事情都要干净整洁(我会模仿电影上的人物来搭配衣服和鞋子等)。

我要养成做好事的习惯:帮人拉一下门,搬一下东西,给妇女、老人让座位等。

我要在力所能及的范围内捐一些钱给更需要的人。

## 第6节：哈佛大学的调查报告

### 第二章 怎样能快速成功致富

发财致富的方法有成千上万。有些人做房地产生意,有些人做餐馆生意。有些人靠表演或是炒股票致富了。还有更多的人是靠销售或是普通的工作。透过这些形形色色的生意和职业,我们能不能找出一个普遍性的方法,可以用在不同的生意和职业上,以实现每个人都能快速成功致富?答案是肯定的。因为不论是哪一种行业和职业,成功致富都是人的大脑思维和身体行动的结果。让我们先从一个调查报告说起。

#### 1. 美国哈佛大学的一个调查报告

美国著名的商业大学哈佛大学,在1979年对应届毕业生做了一个调查报告。在调查中,他们询问在应届毕业生中有多少人明确的人生目标,结果只有3%的人有明确的人生目标并且写在了日记本上。他们把这些人列为第一组;另外有13%的人在脑子里有人生目标但没有写在纸上,他们把这些人列为第二组;其余84%的人都没有明确的人生目标,他们的想法是完成毕业典礼后先去度假放松一下,这些人被列为第三组。

10年后,哈佛大学又把当初的毕业生全部召回来做一次新的调查,结果发现第二组的人,即那些有人生目标但没有写在纸上的毕业生,他们每个人的年收入平均是那些84%没有人生目标毕业生的两倍。而第一组的人,即那些3%的把明确人生目标写在日记本上的人,他们的年收入是第二组和第三组人的收入相加后的十倍。也就是说如果那97%的人加起来一年挣一千万美元,那么这3%的人加起来的年收入是一个亿。

这个调查很清楚的表明,确定明确人生目标并写在纸上的重要性。

那些97%的毕业生看到这个结果后都大为吃惊,他们很后悔当初没能花点时间来确定自己的人生目标并很清楚的写在笔记本上。

这个调查揭示了一个人成功、深藏不露的秘密,那就是设定明确的人生目标,把它清楚地写在笔记本上,会有一种超乎寻常的特异功能。这

种特异功能可以使一个人的财富成功超过平常人十倍,百倍,甚至亿倍。

## 2. 确定明确的目标可让你快速成功致富

人的一生就像在海洋中行驶的一条船。等有一天我们要离开这个世界时,那就是我们每个人最后的港湾。那么,我们每个人的这条船要驶向什么样的港湾,便是每个人每天活着最重要的事情。而设定明确的人生目标,就是为你这条船确定航行的目的地。

我们静下心来,分析和研究一下每个成功者,就会发现他们之所以达到成功,首先是他们有明确的人生目标。请你多看一些成功人物的传记和人生故事,从他们的人生轨迹中我们可以悟出这一道理。霍英东,王永庆,李嘉诚,包玉刚,比尔·盖茨,如果你看看有关他们的书会发现,在他们很年轻时,他们便都拥有了清晰的人生目标——达到成功,不成功决不罢休。

一个人没有明确的目标,就好像一条船在海里漂荡。因为没有它的目标港,那么不管这条船漂了多久,有多少经历风浪的经验,它始终不会到达目的地。尽管这条船有很好的现代化设备,有强大的发动机动力,有训练有素的船长和船员,因为没有明确的目标,它只能东漂西荡,始终不能达到最后的港湾。一个人也一样,不论他有多么聪明,上过大学或研究生,也不管他是多么有经验,人生阅历多么丰富,只要缺乏了人生目标,他一生肯定难成大事。

许多人说,我也真的想成功,真的想确定人生目标然后努力去做,我就是不知道该怎样做。在回答这个问题之前,我们先搞清楚什么是目标。

目标就是你真正想要的东西或达到的一种状态并伴随着计划和行动。比如:你想要拥有一辆车,一幢三居室房子,得到每年至少100万元的收入,你想每年有一次带着家人去国外旅行等等。值得注意的是,你光有这些想法不算是目标,你一定要把这些想法写在纸上,并且对每个想法订出相应的计划来实现,而且对每个目标设定达到它的最后期限,然后是付诸实际行动。没有计划和行动就不算有目标。

没有明确的目标是人生一大悲哀和痛苦。一个人没有目标,在做事时往往就犹豫不决。举例说,你的心里没想好你的目标,所以在饭馆吃饭点菜时,便没了主意。这个也行,那个也可以。最后反而听从服务员的介绍来点菜。如果你想买一套房子,由于目标不清楚,你便东也看,西也看,新房也看,旧房也看,看到最后由于看累了,便随便决定买了一套。

但人生的成功却不比随便点一道菜或买一套房。因为点菜或买房,由于目标不清楚,你没主意的时间可能是几十分钟或几个月,造成的损失也不过是几道菜或一幢房子。但人生如果不知道自己想成为什么样的人,或生活这条船往哪里去,可能要浪费你几年、几十年甚至一辈子的时光。到头来等你离开这个世界时,才醒悟出这个道理,那就太晚了。

美国哈佛大学的调查报告表明,这个世界上,只有3%的人有明确而清晰的人生目标,所以他们在各个领域取得了惊人的成功;另外有13%的人,有目标但有时清晰,有时模糊,所以他们的人生成功会超出平常人两倍甚至几倍,其他的84%的人,都没有人生目标(哪怕是模糊的),所以,这多数人的一生总是劳累而没有大的成就。

说到金钱财富,也是同样的道理,如果你还没有制订出很具体明确的致富目标,那么你也很难致富。很多人讲,我要成为富人,挣很多的钱,这都只是想法而不是目标,目标是要有具体数字、时间期限、详细的计划、随之付出努力和行动,并且每天每个星期每个月,能衡量进度。

## **第7节：学会使用潜意识**

### **3. 学会使用潜意识的奇妙功能**

设定明确目标的人为什么会获得巨大的成功,而没有设定明确目标但很努力的人,却是成绩不大。这是人类社会的二十世纪研究的一个最大的心理课题,也是获得最伟大而实用的人生成功的秘密所在。因为设定了明确的成功目标,就会在你的大脑中,在日常思维里,甚至在你的神经系统中都种下一个“成功的种子”。这颗种子,会深植在你的潜意识里,自动地生根发芽并壮大。

什么是潜意识,简单地讲就是不用主动去想,也能自然意识到的功能或状态。

举例说,大家可能听说过这样一个医学试验,一个人被催眠后,医生用一块冰在他的胳膊上划了一下,告诉他说那是火炭烧红的,他醒来后发现胳膊真的被烧伤了。另一个试验是,一个人得了恶性肿瘤,医生告诉他那是小问题动手术很快就好,反而指着 he 腿上的一个黑痣说,这个是大问题,应该特别重视,现在就采用药物治疗,否则会演变成恶性肿瘤而导致生命危险。结果病人的注意力转移到痣上,他总是担心腿上的痣会变成恶性瘤,而不担心真正的恶性肿瘤。结果在手术后肿瘤很快就好了。

潜意识会让一个人不自觉地想到他的目标,在无意中找到实现目标的最好方案。我们每个人可能都有过类似的经历。我们日思夜想想办成的某件事,但总是想不出好的方案。过了几天,在一次偶然的事件中,我们突然想到了一条妙策来完成我们日思夜想的事。中国古诗里有句“踏破铁鞋无觅处,得来全不费工夫”,很清楚地解释了潜意识的奇妙功能。一个人踏破了铁鞋到处寻找答案,但总也找不到他想要的东西,这时在他的脑子里,在潜意识里,他早已种下了他的清晰的目标,他采取了大量的行动,把铁鞋都磨破了,可见他走了多少路,付出了多大的努力。但是在偶然的一个机会,他突然发现了他一直努力奋斗在寻找的东西,所

以他感叹“得来全不费工夫”。其实并不是费工夫,而是费了几双铁鞋之后的工夫才实现了他的目标。

可见,我们的祖先在很早以前已经认识到潜意识的重要性,只是没有条理性的讲明确。

在医院里有一种仪器叫脑电波仪。它能将人大脑的电波记录下来,从而判断人的疾病。这个仪器证明了人的大脑里,是以电波的形式在思考,在振动。而潜意识的一个奇特功能就是在大脑里有了明确而清晰的目标后,潜意识能让一个人的大脑的思想振动电波围绕着自己的目标来振动和工作。这样,一个人就会在无意之中想到好的主意来实现目标,在无意之中看到别人看不到的东西来实现目标。

德国大众汽车厂在上个世纪20年代制造了最为风行一时的车是金龟车(样子看起来像一个小金龟在街上行走)。此种车的外型设计很特别,是汽车问世以来最受人欢迎和喜爱的造型之一,直到今天,在德国、甚至整个欧洲依然大量生产改良型的金龟车。该车的外型设计师,在接到设计任务后,苦思冥想,设计了上百种车型,但他自己都不满意。几个月后的一个傍晚,在下雨之后,他独自一人出来散步,无意之中看到草地上有几只屎壳郎在爬走。他蹲下来仔细观察这些小爬虫,突然之间有了灵感——仿照屎壳郎的形状设计。这就是汽车史上最受欢迎的汽车设计的来历。后来,此人又设计了著名的保时捷跑车。

这就是潜意识的奇妙之处。它能帮助在你实现目标过程的行动中,出现灵感,看到别人看不到的东西,想到别人想不到的东西。

## **第8节：将目标分成两类**

### **4. 将你的目标分成两类**

在你设定目标时,有一个重要的原则就是要分清主次,哪些是主要目标,哪些是次要目标。在实际应用时,你可以把你想达到的目标全部写出来,先不要管它是主要还是次要,全部写在你的笔记本上。有些人可能写了10条目标,有些可能写了100条目标,都没关系。

当你把想要实现的目标全部写在纸上后,再来分析哪些目标是主要的,哪些是次要的。比如说你写的目标中有下列几条:

- (1) 两年内(在2008年6月21号前)买一辆桑塔纳汽车。
- (2) 在三年内(在2009年6月1号前)在北京市买一幢三室一厅的新房(面积有120平方米,有大的客厅,密封式厨房)。
- (3) 三年内升职加薪,升职为现在公司的经理或是部门经理,或是自己创业当老板。
- (4) 每年的收入(包括工资和业务提成)至少达到30万。
- (5) 从今天起改掉晚上看电视的习惯。
- (6) 从明天早晨起跑步20分钟。
- (7) 在两年内带妻子和孩子去欧洲旅行一次(12天)。
- (8) 不再和那些整天喝酒打牌的朋友花太多时间在一起。

在上述清单中,你的主要目标就是升职为公司经理,或是自营企业老板和每年挣得至少30万的收入,因为转换职业,或升职为经理或创业当老板是主要的,其他的目标只有在实现了主要目标后才能实现。

将所有的主要目标用红笔抄写到另外一张纸上。而把剩余的目标作为第二类用蓝笔抄写到另外一张纸上。

第一, 仔细分析“红色目标”中哪个是第一位的,哪个是第二位的,依此类推。并重新按照分析后的顺序抄写一遍。那么红色第一目标将是你五年规划的主要目标或是大目标,只要实现了这个目标,其他的目标都会随之而实现。

第二，列出实现红色第一目标所需采取的行动方案(请参考本章讲述的怎样快速成功致富)。方案要详细，周密。要把目标分成几个阶段并把每个阶段的最后期限订好，每天检查进度情况。细分到每个月必须完成多少？每个星期完成多少，每天要做什么，把目标和方案清楚写在这本“贵重”的日记本上。每天看三遍，边看边念。

第三，把红色目标，分析哪个先做，哪个后做。把大目标分成每年的小目标，再分成每个月的小目标，再分成每周的小目标，行动方案也是一样，分成大阶段和小阶段。为每个方案中的阶段设定一个底限，逼迫自己在底限时间内完成任务。总的来讲，你一定要把你的目标划分成每天的小目标，然后每天都按目标来行动，并每天检查你的进度。

第四，马上行动，朝着你的红色第一，红色第二，等目标迈进。不管多么累，心情多么不好，每天都必须朝着目标做一些事情。

下列图表是确定和实现目标的示意图

(起点)确定目标并清楚地写在纸上■确定完成这个目标的底限■列出详细的行动计划和方案，按照轻重缓急，注意哪个在先哪个在后，并为每个行动设定底限■马上行动，并在行动中不断总结并校正你的行动计划■使用每天进步1%的规划，每天咬牙坚持■坚持到底，不管是什么困难，始终盯着红色第一，直到实现(终点)。

举例说，你的目标是在五年后，实现住进了三室的新房，父母都能得到很好的照顾，小孩能进入好的学校读书，包括亲友的小孩也能得到照顾。假设你的职业而是专业销售员销售成功学书籍、教材和其他视听资料，每年的收入超过50万。那么你可以把每年收入50万作为红色第一目标，放入上述图表中，确定它的底限，列出你要学的知识，要看的书，要参加培训的课程，每天晚上或周末时间怎样度过，怎样训练自己的大脑意识，讲话口才，与人接触的技巧等技能，马上行动马上武装自己，怎样找到能帮助自己实现目标的工作，坚持每天努力而进步1%的原则，坚持到底，直到实现目标。

同样，假如你想成为一名歌星,一名运动员,一位律师或会计师,都可以按照上述方案来进行。

## **第9节：把目标配上立体模型**

### **5. 把你的目标配上图画和立体模型**

许多人说,我也真想成功,真的想有明确的目标然后努力去做,可是过不了多久,我就没劲了,自己无形之中又放松下来,回到了原来的老地方。

下面这个方法是被成千上万的人用过的,实践证明是行之有效的“确定目标并实现目标的法则”,你应该按照这个方法来做,这个方法就是为你的目标配上图画并做成立体模型。我们以“个人五年规划”为例子。

假设你的五年规划是买一幢新房子,拥有一辆汽车,找到一份什么样的工作或是自己做生意,那么,你要将这些目标配上图画和立体模型。

比如:已住进什么样的房子,开上了什么牌子的汽车,每月的收入到达多少钱,你都要配上立体图画。如房子,先拍一张你理想的房子照片,是一层还是两层,在哪个区,有几个睡房,几个厅,多大面积等等,要明确具体。你的车什么牌子,什么颜色,多少钱买的,也要有一张照片。如果你能搞到房子的模型和车的小模型,效果会更好。做什么样的工作,每天上班穿什么样的衣服,你和家人到世界各地哪些地方旅游,别人怎样称呼你,是张经理,李经理,张总,李总,你有什么样的家庭,妻子或女友是什么样的相貌,品行与谈吐,你每天早晨起来到晚上回家睡觉,时间是怎样度过的,你都和什么样的人在一起等等这些生活中每天遇到的事情,都要有立体图画,脑子里想问题时,要像过电影一样有立体的画面。

另外建立一个自己的“目标展示板”。有人称作“汇总区”或“梦想板”。具体做法是在自己的房间或办公室或书房(反正是你每天停留时间较多的地方,开辟一个空间,将你的汽车模型,房子模型,公司模型和其他图画都放在一起),可以放上一个小木板,或是硬纸板,把你理想的目标,如你想买一栋房子,先找好已有的房子,拍一些照片贴在你的“目标展示牌上”。如果你想拥有100万的资产,自己写一个假的存款额,写上自己的

名字,或自己找一个过期没用的存款折,写上日期和100万数额,贴在“目标展示牌上”。如果想成为一个经理,找一个杂志上的理想人物,西装笔挺,姿态庄严,把上面的照片换成你自己的,并自己制作一个名片,写上自己是公司总经理,写上自己的名字。如果你想办一个公司或办一个企业,可以把你希望的大公司的图片剪下来,然后贴上你自己起好的公司名字。目标汇总区和目标展示牌做好后,要每天想,每天看。在看和想时要感觉到你已经拥有了这些目标。记住,要每天坚持看和想至少300遍以上。

这一动作,同时使用了触觉和视觉两种功能,它能让你以上的做法,只有一个目的,就是让你的大脑里和潜意识里种下成功的种子,就像农民种地一样,如果不先种下种子,就不可能有以后的开花结果和收获。人长期的成功,需要持久的刺激,当你在自己的身上、家里、工作的地方甚至到洗手间每天刷牙洗脸的地方都放上刺激自己成功的暗示性展品时,你的大脑就会不断收到刺激的信号,从而帮助你时刻提醒自己要努力去实现自己的目标。

#### 6. 把你的目标详细地写在笔记本上

你一定要花钱买一个精致而漂亮且质量好的大笔记本叫做“贵重”笔记本(不要在这上面省钱,因为它涉及到你五年的人生成就,你若买质量差的便宜货,几个月后你自己都找不到它放在哪里了)。在笔记本上写清楚你在五年之内想要实现的目标。最好的方法是想像今天就是五年后的今天,所以你原来想要的东西已经拥有和实现了。

把你生活的各个方面的目标都详细的记录下来,而且写明我已经实现了这些目标。想像一下你的自我感觉是不是很美好。有些人可能写了一页纸的五年规划目标,有些人可能写了三十多页。原则上讲,写得越详细越好。但是你一定要写在笔记本上,并经常翻开笔记本,自己看一看。不要偷懒,要强迫自己坚持写目标和计划。

为什么一定要写在纸上呢,因为人的感觉分为5种,叫做视觉,听觉,嗅觉,触觉和感觉。把目标写在本上的大脑记忆力深刻,同时记在本上经常

看,会提醒你时刻关注自己的目标。

## **第10节：要把目标每天大声念**

### **7.要把目标每天大声念6遍并默念300遍**

把目标写在笔记本上后,要每天至少大声念6遍,并默念300遍。早晨睡醒后还没起床时,将你的最主要目标先默念3遍,然后再起床刷牙洗脸后,再大声念3遍,最好是边念边写,一定要念出声音来;晚上睡觉前先大声念3遍,边写边念;晚上睡觉时,躺在床上先默念3遍,怎样才能做到至少默念300遍。其实很简单,你每天走的路,肯定会超过300步,刚开始时,你需要刻意锻炼自己,只要步行走路时,比如说去坐公车时,午饭去饭厅的路上,或是晚上下班后的路上,反正只要走路时,就在心理默念你的最主要目标,1个月后就会形成习惯,到时不用想,只要走路你就会自动默念自己的目标。我本人在悉尼时,每天开车去公司上班,从停车场到办公室大概走六七分钟,我已经形成了习惯,只要从车上走出来,脚一上路,脑子里必然会产生我的主要目标默念,我想停都停不下来。心理学的一个统计数字表明,每个人某件事的习惯,如果能坚持30天,每天都重复至少3次同样的事,30天后就会养成习惯,想忘也忘不掉,想停也停不住。

美国钢铁大王卡耐基曾经说过,他每天至少默念他的主要目标1000遍以上,我完全相信他说的数字绝对不是夸张的。如果你养成了这种只要走路就默念目

### **8. 一个人能不能吃下一头牛**

如果有人问,你一个人能不能吃下一头牛,答案是标的习惯,你默念的次数会超过1000遍,因为你每天走路的步子肯定会超过1000步。

我们前面多次提到人的大脑是一个有灵性的创造体。对于大脑所产生的神奇力量,我们人类的研究至今还是很初级的,但这个方法是经过许多人使用并证明是很灵验的。关键是你亲自去做,并要坚持。要把目标写在纸上并且每天念300遍。将想要实现的目标(不论是挣钱的大事,还是其他事情,如想买一台电视机,找一个什么样的女朋友或男朋友,自己的工作,职业等)写在日记本上,坚持每天早晚大声念3遍以上,注意

要大声念出来,而不是心里默念。也有人坚持边读边写,也是一种好方法。在你大声念的时候一定要自己能够听到自己的声音,并且在脑子里想像这些目标已经达到。想像时要立体化,就像看电影一样。比如你说买一辆上海桑塔纳轿车,要想像出很真切的样式,颜色等,就像自己已经拥有了一辆这样的轿车,它就停在自己家门口。

因为人在大声念的时候会给大脑输进信号,输入到你大脑的潜意识记忆区。你的大脑便会记下你的目标,并会自动找出好的主意和方法让你实现目标。

每天默念300遍的作用,就是要不停的强化你的目标,把目标深深地根植在你的潜意识里去。经过一段时间,它就能真的“种植成功”到潜意识里,你自然会想出很多高明的方法来多挣钱,来升职或创业当老板。等你的大脑和潜意识里有了成功的种子,你不想成功也很难,因为你的大脑思维会促使你去做成功的事情,不做也不行。因为不做,你会感觉到很难受,很不舒服。

肯定能;再问你一个人怎样吃下一头牛,答案是每天吃一小块。

设定目标并实现目标也是一样的道理。不管你的目标是当百万富翁,千万富翁或是亿万富翁,一定要将你的目标划分成各个小的阶段,再把小阶段细分,划分成今年的目标是什么?这个季度要完成什么?这个月要达到什么?然后落实到每天要花多少时间去做实际工作来完成每天的目标。

最近将要通车的从北京到拉萨的铁路,绵亘数千公里,这个目标的实现是靠每天铺一小段来完成的。国家修铁路的大目标是划分成每天铺多少路的小目标,你个人的金钱目标也是如此。假设你是销售员,要实现一年到头20万的收入目标,你就要详细列出必须完成多少数量的销售业绩来获得20万。再把全年的销售目标分配到每个月要完成多少,再分成每个星期完成多少?再分成每天的销售业绩必须达到多少。确定之后,就必须坚持完成每天的目标。

假设你想成为某一个行业的技术高手,你就应该设定你的目标,找出要实现目标的方法,你需要学习哪些知识,学习哪些新的技能,要把这些学知识和技能方案,划分到每天要做的事,然后努力去完成每天的任务。

“千里之行始于足下”。这句话在英文里已广为人知。很多西方的学者和成功人士都深知孔夫子的大名和中国古代的哲学名句。既然外国人都能用中国的哲学获得成功,身为炎黄的后代就更应该深刻领悟这个道理,并每天行动,始于足下。

## **第11节：没有期限的目标**

### **9. 没有期限的目标只是说大话，吹牛皮**

设定任何目标都要设定最后的期限来实现目标。如果没有设定实现目标的最后期限,不管你的目标多么伟大,听起来多么动人,都只是说大话,吹牛皮。

有些人讲,我要成为亿万富翁,他几乎每天都在讲,是在什么时候?在他与别人打扑克牌赢牌的时候。

有些人讲,我要成为一个大公司的老板、总裁,是在他每晚喝了酒后“话兴大发”时。天天喝酒,天天话兴大发。五年过去了,十年过去了,打扑克的技艺可能提高了,但亿万却八字没一撇;喝酒的除了把肚子喝大了,他的公司还是没有踪影。想想看,我们周围是不是经常看到一些类似的人。

这些人有美好的想法,但没有一个具体实现的方案,更没有设定实现这一目标的期限,只是用好听话来安慰自己。所以,当你设定一个目标时,一定要把相应的最后期限规定好,然后强迫自己在规定的期限内完成目标。

拖延是人性弱点里的一个突出表现,每个人在不同程度上都有拖延的表现。脏衣服该洗了,因为这个星期太忙,我们拖到下个星期再洗;房间里太脏乱了,因为今天太累了,我们拖到明天再说吧,我们知道应该每天晚上至少花一个小时时间来学习提高自己技术或业务水平的资料,但是这段时间心情不好,所以先看看电视放松一下,过两个星期再说吧。

人生中80%的可利用时间都被拖延两个字浪费了。想想看,你在年初订的目标到年底时实现了几个?是什么原因没有定时实现。

要克服拖延的习惯,唯一方法就是为每件事设定最后期限。要强迫自己不吃不喝,不睡觉也要完成任务。你可以从小事做起,比如说先把每天需要完成的事情当天做完。洗衣服,搞清洁,看书学习,身体锻炼等

等。把每天的目标详细写在纸上,坚持完成当天的任务。一个月后,你就会养成任何事都有期限并定时完成的习惯。这个习惯将是你人生致富的一个关键。如果你在工作中能做到每次定时完成工作目标,你的加薪和升职很快就会实现;如果你是老板,你公司的业绩很快就会得到提升。

有人说,我订了期限完不成怎么办?答案很简单,再订另一个期限来完成。人的大脑就像电脑一样,你输入什么指令,它就会做出什么样的工作,所以不能对自己太客气,太宽容,当你养成了定期限并完成的习惯,你的大脑里就自动安装上了准时实现目标的系统,到那时,你想拖延都不可能。因为你头脑里的拖延系统已经不存在了。

## 第12节：让潜意识帮你挣钱

### 10. 让潜意识在睡觉时帮你挣钱

我们人类大脑的作用是先吸收信号,然后形成各种系统,由各种系统指挥你这个人做各种事情。在设定了发财致富的各种目标后,要不断地给大脑输入发财致富的信号,以使大脑很快形成财富成功的系统。这就如同在土地里种了成功的种子要经常地浇水施肥,补上述方法,都是许多成功者采用了的方法。如果你去访问奥运会的教练,不论什么项目,他们的答案都是在不充阳光是一样的。

让潜意识在睡觉时帮你挣钱具体的做法是:录制一盘“目标催眠曲”的磁带。现在的录音机很普及,你可以先选好一首自己特别喜欢的音乐,先放出音乐来,然后用录音机录制自己的“目标催眠曲”。你可以说:“(自己的名字),我真是了不起,在30岁之前已经成了百万富翁/千万富翁/亿万富翁。我真是很伟大,每当遇到困难我都顽强奋斗克服了困难。我真是与众不同,每天从早到晚我都始终牢记自己的理想而脚踏实地努力工作。我精力充沛、身体强壮,每天坚持锻炼身体。我品质高尚,乐于助人,我已经亲自捐款建造了十所小学。我为一万多名农村的穷孩子提供资助让他们正常上学。由于我的贡献,我为本市两千多人提供了就业机会,并给他们提供良好的工资待遇等等。你可以在刚开始时,录制一些小目标的内容,如找到了收入更高的工作,自己的技能提高了多少等等,过一段时间再录大的目标内容。

记住,在录制“目标催眠曲”时,不要不好意思,不要认为现在做不到的事情就不敢说。因为目标是你将来要实现的,是人生中要实现理想。你要把自己内心深处想说的话和想要达到的目标都说出来。

目标是在黑暗中前行的指路灯标。

目标是你的人生能够有所成就的粮食、水和空气,离开了目标,你的人生既没有灯标,也没有能量。

录制好“目标催眠曲”后,每天晚上睡觉前,就放上你自己特制的音乐,在听的过程中进入梦乡。如果你的录音机有定时功能,那么早晨起床前,也听一遍,然后起床。

同程度的使用了这些方法。

录制“目标催眠曲”并每天睡觉时听着入睡,它的工作原理就是通过听觉,再加上大脑的想像力来不断刺激和输入你的目标给大脑的潜意识记忆区。你坚持这样做,大脑里会不断产生财富成功的各种灵感和奇妙思路,会很快地实现目标。所以,用好这方法,实际上是让潜意识在你睡觉时帮你挣钱。当然要记住,运用上述方法不是说你只要看、听、说,你的目标就会实现。不是的!你还必须采取行动,只有通过努力拼搏,才能实现目标。

## **第13节：注意自我的内心想法**

### **11. 注意自我的内心想法和语言的力量**

每个人的内心的想法都是由语言组成的。语言会产生能量,要么是好的能量,要么是坏的能量。在澳大利亚发生过这样一件事：两个年轻人,驾着一条小船横穿墨尔本到塔斯马尼亚的海峡,行驶到一半路途时遇上风暴,小船被浪打翻。两个人都穿着救生衣掉在了海里。黑夜来临了。两个人在冰冷的海水中漂浮,其中一个身体较为强壮的人,总是自言自语说,这次完蛋了,我们一定会冻死在海里。而另一个年轻人体质不那么强壮,他总是对他的同伴说,不会死的,不会死的,一定会有救生机来救我们的。到了第二天上午,救生机把两个年轻人救了起来。那个强壮的小伙子浑身冻僵了,早已停止了呼吸,而那个体质较弱的人却依然活着。后来记者采访他的海上历险记,他说,我一直在劝我的同伴不能拒绝我,结果一进门没谈几句,对方便拒绝你了。当你去应聘一份你想要的工作,广告上写着招一名售货员,而说死和完蛋了,我在心里自言自语,我不会死的,一定会有飞机来救我的,是自我的心里语言救了我的命。

这个鲜活生动的例子,说明了你心里的语言有多么大的威力,它可以让你生,也可以让你死。

凡是高明的教练、长跑运动员和长距离游泳运动员在训练时都训练自我内心语言的力量,当他们在体力不支时,在累得无力坚持时,要求他们的内心一定要默念,我能行,我能得第一。因为到了大家都很累的时候,主要拼的是毅力而不是体能和技巧,而内心的语言能不断增强自己的毅力。

人生的成功,不是一件事就能完成,也不是一夜之间就会成为超人,在你奋斗的过程中,会遇到无数的大大小的困难。要克服这些困难,你内心语言的习惯是至关重要的。如果你说,我能行,我能成功,那么你就行就可以成功;如果你说,这事很难,我不一定行,多数情况下,你真的就不行。

美国汽车大王亨利·福特有一句名言“你认为你能行,或你不能行,你都是对的”。因为你认为你能行,你会全力以赴去拼搏从而实现目标,所以你是对的。如果你认为你不行,在一开始你已经投降了,你不会采取行动去努力,所以你就真的不行。

多数人语言习惯的错误是:出现困难时,内心里第一反映的是具有负面影响的信息,或者是不积极的话,这是致命错误的。当你手里端着一碗面条,满满的还盛着热汤,你双眼盯着面条,心里想着千万不要打了,不要打了,结果你还是打翻了这碗热汤面。当你向客户推销一个商品,进门时,你总想千万不要拒绝我,千万不要你看到应聘者排着一长队,你总想我有可能争不上这个唯一的名额,结果你真的争不上。

因为负面效果的语言,会给你的大脑输入负面的信号,而这些负面的信号会自动影响到你的整个神经系统作出相应的反应,你的眼神,你身体的动作,你讲话的口气等等都会产生负面的表现——眼神将会无光彩,身体动作无力,讲话的口气没有自信心等。所以,我们的祖先很早就讲在做任何事之前,“不要说不吉利”的话,是很有道理的。

知道了这规则,你便应该在做任何事情时,自我暗示说,我肯定行,必定成功。当你端着一碗热汤面时,你心里说,没问题,我会稳当地端到座位上;当你推销商品时,你心里说,这个客户一定会喜欢我和我的商品;当你去应聘一份只招一个人的工作时,你心里说,我是第一名,肯定是录取我。

20世纪30年代美国,正逢经济大萧条,很多人失业,没工作,没饭吃。一个年仅13岁的小男孩,因为家里穷得吃不上饭,不得不失学去找工作。有一家饭店只招一名童工做杂活,这个男孩去应聘时有50多人排着长队应聘这唯一的一份工作。他当时排在第13位。他写了一个便条悄悄地送到负责面试的老板的手里,那纸条上写着:请在面试13号之前不要作出决定,因为我是最为合适的员工。后来老板果真录取了他。

内心的语言是一种习惯,并不是说你每一次按照正确的内心语言来想问题时,你肯定会得到你想要的,告,也可能是通过职业介绍中心或是

通过朋友的介绍,经过大量的努力,你找到了你想要的工作。哪怕是你买但你可以自己做个试验。以100次来计算,当你做事时用正面的语言来想事情,看成功的次数是多少;再用负面的语言事先来想问题,你的成功的次数又是多少,你会惊奇的发现两者的区别会对结果产生多大的影响。如果其他条件和因素都一样的话,那么结果大致是在80%和20%之间的反差。也就是说你的内心语言说对了,好的结果约是80%,而不灵验的约是20%;如果你的内心语言说错了,好的结果只有约20%,而坏的结果约是80%。

要记住:你想你能行,能成功,你是对的,如果你想你不行,不能成功,你也是对的。在长跑中,你心里说我能坚持,我能行,你就会到终点,如果你心里说我顶不住了,我必须停下来,你真的就跑不动了。

## 第14节：怎样快速成功致富

### 12. 怎样能快速成功致富

如果你细心研究一下,世界上任何事情的成功,不管大事还是小事,都要经历三个阶段：那就是确定成功的目标,制定实现目标的方案,然后采取大量的行动来实现目标。

这就是做任何事情必定成功的方程式:目标—计划—大量行动。

想想看,你想买一辆自行车,你首先在脑子里确定了一辆自行车的目标,然后你制定了方案(如你攒钱,想好去哪一家买,等等),接下来,你去那家商店买了你想要的自行车。你想找到一份工作,你确定了是什么工作,工资是多少,是什么样的工作环境(这就是确定目标),然后你开始制定你找工作的方案。可能是通过报纸上的广一篮子菜,买一双鞋这样的小事,也都是经历了目标,计划和行动。所以,世上任何事情,不管大事小事,要获得成功都必须经历这三个阶段。

人要快速成功致富也是一样,也要经历这三个阶段。

在这个成功的方程式中,第一是设立目标,关于这一点我们在上述几节里已经有了详细的论述。设立目标的关键是要明确,有时间界限和把目标分配到每天应干什么。并且能每过一段时间就回头检查你的目标进展情况。

第二是制订计划。有了明确目标后,要制订详细的计划来实现目标。制订计划的要点是要根据实际情况,从现有的条件和各种资源来考虑。制订计划时一定要写在纸上。前面已经建议你买一个好的且“贵重”的笔记本。将每年的几件大事订出目标并把相应的计划很清楚详细地写在笔记本上。每个星期抽出时间来看看自己的目标和计划。

第三是采取大量行动。记住是大量行动,而不是一次两次或者十次八次。在实现目标的行动过程中,你会遇到很多困难,要不断地总结并调整自己的计划,直到目标实现。

千万不要小瞧这个成功的方程式。如果你细心观察和分析,任何伟大的人,或伟大的事都是遵循了这个方程式。

大家都知道的麦当劳,他们的目标是把麦当劳店开成全世界一流的快餐店,他们的计划是采用联销,在原材料采购,面包的制做,每个店铺的选址等等方面都有一套详细的计划。然后,他们采取了大量行动来实现目标。而在这些行动中,许多是走了弯路,吃了亏的。在1960年前后,麦当劳刚进入澳大利亚时,他们的加盟费不到2万澳元,但依然很难开拓很少有人愿意加盟。经过5年的发展,没开成几家店。后来他们调整策略,重新推广,才使得麦当劳的店铺大面积建立。现在,即便一家小型的麦当劳店,加盟费也超过60万澳元。回想一下你自己身上发生的事,是不是经历了这三个阶段。假如你现在是中学生,你是不是首先确定了上大学的目标,然后努力学习各门课程,甚至通过各种补习课程(这些都是计划),在学习时你不断遇到难题,不断解决难题(这些是大量的行动)。最后经过高考,你考上了大学。

假如你现在是一家商店的服务员,你也是先有了当服务员的目标,再自己找服务员的工作,或者是经熟人和朋友介绍,经过由不懂到懂,由不会到会的大量行动而当上了服务员。

“目标—计划—大量行动”这个方程式要多加练习,养成习惯印在脑子里。在做每一件事情时都按照这个方程式的规则确定目标,制定计划并采取行动。每当遇到人生大事时,就更要采用这个方程式,然后按步骤去做。

请你立即行动,立刻采取这个方程式,它可以节省你几年甚至几十年的时间去实现你人生财富的目标。

在采取大量行动时,要记住一个统计学的数字,世界上80%的人在有了目标和计划后,都没有实现他们的目标,原因是他们采取行动的次数平均连一次都不到。因为他们刚要行动时,听到了父母、亲人、朋友、同事等关心他的人多数说“不”、说“太难了”说“你不适合去干那个”、

说“风险太大了”。所以，你若真的想成功,第一个要克服的困难就是走自己的路,不要理会周围人的建议与劝告。

### 本章要点

人类思考和判断是靠大脑的意识来完成。但实现目标的力量主要是来自于潜意识。潜意识的力量不仅能帮助你每天的力量用在目标上,而且能奇妙地让你的目标自动移向你努力的方向。(在生活中,会以“巧合”的形式出现)快速成功致富的秘诀是:设定成功的目标,制订出实现目标的计划,然后采取大量的行动来实现目标。在设定成功的目标时,一定要写在一个珍贵的笔记本上,写明具体的金钱数量,确定实现目标的最后期限。在制订计划时,一定从今天着眼,从现实出发.把三年或五年计划分成每个季度的任务,每个月的任务和每天的任务来完成。采取大量的行动要从今天做起,在行动中遇到困难是必然的,要不断总结自己的方法,但是不会改变自己的目标,不管失败多少次,都要坚持朝着目标走下去。

### 练习题

1.我这一生要想有所成就,就必须从今天起制订出本人今后三年的人生目标是什么,我要把目标写在纸上,并在房间里建立一个目标展示区。把我想实现的新房,汽车,存款,工作时的状态等用图画或模型展示出来。

2.我知道每个人都有潜意识在起作用。不管是好的还是坏的影响,潜意识都会起作用。我要时刻提醒自己内心的语言,用好的潜意识帮助自己成功。

3.我要每天运用潜意识的作用帮助我实现发财致富的目标。我要每天看、想、写我的三年人生目标,我要在早晨起床时,白天走路时,晚上睡觉前都大声念或默念我的主要目标。

4.我坚信我的目标必定实现,因此,我要从每天的生活习惯开始改变自己,少花时间看电视,少花时间谈天和消遣,而把更多的时间用在实现我的目标上。

## 第15节：纽约成功人士靠什么

### 第三章 必定致富的思维方法

在这个世界上,富人来自各行各业,有做餐馆的,有做飞机制造的,有做电脑的,有做服装鞋帽的。

但富人的出身多数来自平民家庭,极个别来自富豪家庭。事实上每当有一个富家子弟取得成功,就会另外有99个平民百姓成为成功者。

有些学历只有小学几年或中学几年,有些则是大学毕业或博士。出身不同,从事的行业不同,文化程度不同,但他们都取得了惊人的财富和事业成就。

每个人在做任何一件事之前,都会先想,先思考,如何做好一件事。那么这些富人是怎样想事和思考的呢?

下面这些方法和习惯就是他们思考问题的秘诀。

#### 1. 纽约市3%成功的人士是靠什么成功的

我们先看看纽约市3%成功人士的秘密。多年前,美国纽约市对各个行业3%的成功人士做了一次调查问卷,问他们成功的主要方法是什么?在收回的答卷中做了认真的研究。

所有成功人士的答案都是不一样的,但是有一点是共同的,他们都把自己当做是个人公司的老板。不论他是普通的职员,是学者抑或是教授,在他们还没有成功前,在没有成为百万富翁之前,他们都把自己当做是个人公司的老板,并对自己的行为完全负责。这是成功思考的一大秘密。

现在,让我们来模仿这一成功思考的方法。要想像不论你现在干的是什么工作,你都应当把自己当做是自己的老板,你本人就是一个公司,别人不是聘用你本人而是聘用你个人的公司在工作,假如你是个建筑工人,别人是聘用你个人的公司来工作。你的公司是不是能保质保量提供服务,完全取决于你这个公司的老板。如果你的公司不守信用,名声不好,用不了多久,就不会有人再聘用你的公司来服务。假如你是一个

公司的白领,别人也是聘用你个人公司的服务。因为你是老板,你公司的服务质量也就掌握在你这个老板的手里。同样的,你公司的利润也是靠你这个老板来经营的。总之,这个成功思考方法的秘密就是把自己当成老板,而不是雇员。

## 2. 把自己当作是老板——不管是谁给你发工资

我们常常听人讲“某某人办事能力强”,为什么有些人办事能力强,有些人办事能力就弱呢。办事能力强的人在思考上有什么秘密吗?

下面就是他们的秘密,学会并掌握这个秘密,你的能力,水平会大为提高。假设你是负责销售的部门经理,你让本部门的业绩每年翻一倍来增长,你的收入会不会自然增长?假如你是汽车修车行的技术一把手,各种汽车毛病都能在你手里很快修好,而且花的时间很短你的老板会不会给你加薪呢。

在解决任何一件棘手事之前,先想法子找出这件事的原因是什么,然后针对造成这件事的原因来想办法解决。原因和结果的关系,是世上一切事务的必然逻辑关系。一件事情出现了,必然有导致这事出现的多种原因,举例说:你感冒了,这是一件事,而发生这件事的原因是你的身体抵抗力弱了,让病毒在体内占了上风。为什么流行感冒时,体弱的人得感冒而强壮的人则不得。而你的体质弱,主要是由下列原因造成:吃饭不合适(过多或过少),睡眠不足,过于劳累,精神压力过大。如果你的体质弱是来自于精神压力,而你仅在调整睡眠和饮食上改进,那么你是达不到增强体质的目标。你就应该学一些让精神放松的方法(如运动,思维观点吸收等)。

你的收入不高这是一件事,它的原因是你个人的公司对社会或对其他的老板,贡献不够大,创造的价值不够多。假如你是一个技术工,你只做了一个人的工作,创造了一个普通技术工人所创造的价值,理所当然的你只应得一个人的收入。如果你想得到两倍或五倍的收入,你就应该在“原因”上想办法,那就是增强自己的技能,使一个人能创造两个人或五个人的价值。

我有一个客户李先生,他是从农村到城里来找饭吃的农民工。刚开始时,他到餐馆当服务员。在工作中他把餐馆当成自己的,从招呼客人到上菜端盘子,到客人走后,收拾桌子,擦地板,他满眼都是活儿。当别的服务员在忙完自己的活说闲话聊天时,他又主动去打扫厕所,他对餐馆工作的热爱“比老板还要老板”。几个月后,一位吃饭的客人邀他去另一家餐馆做,当他提出辞职时,他的老板舍不得,给他涨了两倍的工资。一年后他被提升为前台经理。又过了不到两年,他用自己积累的资金开了一家自己的餐馆,五年后,他拥有了六家自己的餐馆。因为他知道,想要多挣钱,不是靠伸手向老板要,而是靠自己的勤奋,吃苦耐劳和智慧（干得多才能挣得多）。

所以静下心来想一下,如果你身体不好,原因是什么（锻炼少了,喝酒多了,吃的不健康,还是其他）? 如果你人缘不好,原因是什么?如果你收入不高, 原因是什么?如果你的公司业绩不好, 原因是什么?只有找到问题出现的原因,问题才能得到解决。要想在原因上想办法,最实用的方法是把自己当作是自己的老板,不管是谁给你发工资。

## **第16节：方法总比困难多**

### **3. 方法总比困难多**

在英文里有句话,是说上帝每制造一个困难,就会同时制造3个解决它的方法来。所以,世上只要有困难,就会有解决的方法。而且“方法总比困难多”,只是你暂时没有找到合适的方法而已。

水笼头漏水,自然有解决的方法; 自行车轮胎跑气了,自然有解决的方法; 电视机的质量不好,自然有解决的方法; 你销售成绩不好, 自然有解决的方法。同样, 你的收入不高,自然有解决的方法; 你的技能不够好,自然有解决的方法。问题是你怎样去面对这一个又一个的困难,是怨天尤人、怨老板、怨同事、怨客户、怨工作太难、怨报酬太低,还是积极面对主动想办法来解决这些困难。

爱迪生在发明电灯时,遇到过无数困难,但没有放弃自己追求的目标, 他坚信总有办法解决这无数困难,所以他一再坚持实验,经过了一千多次的逾越难关,终于发明了电灯。王永庆在早期卖米时,营业额一直上不去,但他不气馁, 他坚信总有办法,他主动送米上门,并记下每户有多少人口,这次送的米大概在多少天后会吃完,然后再去送。他还记下每户人家发工资的时间,到时候去收米钱。

我的一位朋友在悉尼想创业开一家商店,启动资金总是攒不够,但他坚信有办法解决。一个偶然的机会他看到许多人搬家时扔出的垃圾中,有电视机、冰箱、床、桌子等物品,他有心收集了悉尼各区扔大垃圾的时间(悉尼各个区政府都规定一年有两次扔大件垃圾的时间, 然后由政府的车免费拉走,否则不许扔,或者自己交费送到垃圾场去)。他白天打工,晚上开车去拾垃圾,然后到周末的跳蚤市场去卖,不到一年,他就攒够了开店的启动资金。

人的大脑是个有灵性的创造体,当你想有办法时,大脑会一直在工作帮你找出解决问题的方法。

我的一位客户张先生,他在办理移民时遇到过两次失败,第三次找到我,他说“我这个人办事是撞了南墙也不灰心,我非要用头撞出个洞然后钻出去。”我很欣赏他的这句话,果然,他如愿以偿在澳大利亚办起公司,也全家移民到了澳大利亚。

#### 4. 现在是穷人,但要敢于想到和看到5年后拥有了一千万

做任何事之前,先想像好的结果是什么,然后在脑子里多次想像这个结果,就像这个目标已经实现了一样。尽管你好像是每天在做当一个千万富翁的梦,只要能每天坚持,梦想就会成真。这是一种非常实用的发财致富的秘密。

如果你想一年挣20万元,先想像一下到年底时,你的存折上有了20万元存款,想像一下给妻子买了一部车,给父母买了彩电或其他礼品,给孩子们买了电动玩具等。如果你想使自己变成一个有目前自己工资两倍五倍收入的人,先想像一下你已挣到了这些钱,而且你是同行中的第一名。你的技能,做事的精神令人佩服。

如果你想推销一个商品或服务给客户,在去见客户前,先多次想像一下客户签约后的笑容;如果你想成为泥瓦工的第一名,先想像一下你已是这个行业的冠军,别人都尊敬你,请教你,在年终的大会上,公司领导给你发奖金,发冠军证书,你在台上领奖,台下掌声如雷。

先想好你要达到的目标结果,然后冲着结果去做,这种实用的方法,听起来简单而普通,但很少人在做事时能坚持使用。许多销售人员制订了销售计划,并很努力的去推销,但在推销的过程中满脑子想的是对方拒绝怎么办,对方提出的各种难题如何回答,却没有先把好的结果始终装在脑子里。这就导致了许多人尽管很努力,但效果不是很好。

## **第17节：假装生气就会真生气**

### **5. 如果你假装生气,过一段时间你就会真生气**

做任何事都要把注意力放在你想实现的方向上,而不是不想要的方向。人的大脑具有一个特殊功能,那就是你真正想要的东西（或者说你下决心后誓死实现的目标）,大脑会自动运转,帮助你来实现你的理想。

如果你学过开车,你将有这样的体会,教练会告诉你开车时眼睛要往前看,往你想要去的地方看,那么车子自然会朝着你想去的方向开。特别是在一条路两边停满了车的小路上,你很担心车子会走歪而撞了旁边的车。这时候如果你的眼睛往想去的正前方看,车子就会走直,如果你的眼睛一直看着旁边的车,那么车子就会撞向旁边的车。

我的一位澳大利亚朋友是一位车行的老板。在他年轻时,他曾是F1汽车方程的选手。有一次周末在一起喝酒聊天,我问他作为职业赛车手,最重要的是什么?他回答说,除了胆量外,最重要的技能是在车子高速飞跑转弯时,你能熟练运用大脑的力量而不是手的力量让车顺利转弯,否则车子就会翻。我对他的说法很吃惊,方向盘都是双手在掌握,怎样用大脑的力量让车转弯。他说高速转弯时,车子几乎是处于悬空失控状况,这时你一定要在脑子想你的车子要去的方向,眼睛也看那个方向,那么你的手自然会掌握车子朝那个方向走。如果你想的是千万不要翻,千万不要翻,车子准会翻。

杂技团中走钢丝的演员,也是这样训练的,他们在走钢丝时脑子想的和两眼看的都是钢丝另一头的平台位置,而不是钢丝下面,否则,他们就会失去平衡而掉下来。这条规律也被中外成千上万的富人和成功者所使用并被验证是行之有效的方法。

你应该在生活和工作始终想到你想要的而不是不想要的结果,开始时就要时刻提醒自己。

使用这一规则,当你在工厂里工作时,你始终想我今天要制造质量好的产品。假如你是木工,你就想我今天要做出世界上质量第一的床、

桌子、椅子；如果你是销售员,你就想我今天要卖出最多的货,成为全商店的第一名,乃至全国的第一名；如果你是老板,那么你要想你公司的销售额,你公司的利润必须是同行业的冠军。

有人听了我讲的规则后说,这方法听起来好像是假装出来的,能管用吗?其实大脑的功能就是这样。你可以做一个小实验,你假装生气,过一会儿你是不是就会感到真的生气了。

在台湾有一种特殊的行业叫做“哭丧者”,有一些人是靠假装“哭丧”来挣钱的。当有人家里死了父母便请这些人来哭。他们刚开始时只哭而无泪,到后来,他们真的痛哭流涕,比亲生儿女还悲痛。他们的体会就是刚开始假装时不痛心,但哭着哭着,自己就真的很悲伤,眼泪忍不住地流。不信你就试一试!

## 6. 别人行,我也肯定行

每个人都是10月怀胎出生的,我为什么会比别人差!

事业成功不是一夜之间就成的,它是一个循序渐进的过程。所有成功的一个原始的出发点是来自于一个想法,那就是别人行,我也肯定行。而且经过一段时间,当你获得几次成功之后,你会想,别人不行我也行,我为什么要总是跟着别人学,我完全可以让他们跟着我来学。

为了把这个规则明确,请看下面的图:

起点:A,你的目标(大脑的想法:别人行,我肯定也行); B,行动计划; C,大量变的行动; D,遇到困难和阻力; E,调整后的大量行动; F,目标已实现和胜利欢笑。

A → → → B → → → → → C → → → → → D → → → → → E → → → → → F  
→ → → 。

从这个图我们可以看到,做任何事情都从起点开始到终点结束。但起点的核心是你的想法的起点,没有这个想法,什么事也无法开始,也不可能达到终点。在事情进展的过程中,你会遇到很多阻碍和困难,比如第一个阻碍可能是资金不够,如果你的决心不够大,可能就停止下来。那么事情也就办不成了。

我认识一位张先生,16年前刚到悉尼时,两手空空。他找到一份工作在一家灯具公司当工人。由于英文不好,他只能做一些最低级的体力劳动。一次偶然的机会,公司买进来一大批灯具,但设计有问题,找厂方退货时,厂方已倒闭。老板急得团团转。因为张先生的英文不好,他连说带比划的把他的意思讲明白给老板听。就是要把灯具拿回家去改造,老板同意他把一个灯具拿回家。他天天在家里研究,设计改进的方案。三个星期后,他拿着自己改装后的灯具给老板看,因为说不清楚就找了一个懂英文的华人在旁边做翻译。老板一看他的改装,喜笑颜开。这批本是垃圾的货,很快卖出了很好的价格。老板不久就将他调到负责技术改进的岗位,工资增加了两倍。再后来,他开了自己的灯具店,从一个到两个。现在他是全悉尼最大的灯具商,拥有九家连锁店,一个大的批发仓库,并且在中国的广东省拥有自己的加工厂。

我曾专门问他成功的秘密,他说:做任何事,我都想别人行,我也行。不管他是白人还是黑人,都是经十月怀胎而生,我为什么要比他们差。在这种思想的主导下,他的店越做越大,并收购了两家原来是由意大利人经营的多年的老店,他的想法就是,别人不行,我也行。我不必总是学他们。他现在每年的营业额高达几亿美元。他经销的产品有来自中国的、意大利的、英国的等。是显赫一方的灯具大王。而这些成就开始于他的一个坚定的想法:别人行,我也肯定行。

## **第18节：拿破仑希尔成功秘诀**

### **7. 拿破仑·希尔一生成功的秘诀**

在上个世纪早期,美国出现了一位最有影响的成功学大师,他的名字叫拿破仑·希尔。他的著作有《思考,致富》、《成功法则》。这些书对很多美国人的财富成功,都起到了很重要的思想启蒙和行动推动作用。

拿破仑·希尔在年轻时的第一份工作是在一个小煤矿当挖煤工人。他不仅工作时尽职尽责,还养成了一个能使他终生致富的习惯,那就是提供额外的超值服务。他每天总是提前上班,为八小时的工作提前做好各种工具和设备的检查。由于他的额外付出,他很快地被提升为小组长,后来又提升为煤矿的经理。他离开煤矿后,又做过推销员,报社的文员,杂志社的编辑等多种工作。但不论是哪一份工作,他都能在很短的时间之内,工资翻几倍,而职务也很快提升,他有好几次被提升为经理的经历。

他的秘密只有一个,那就是肯于多付出。他领取八小时的工资往往工作九小时十小时。他领取100美元的报酬,往往付出200美元或300美元价值的服务。由于他肯多付出,使他鹤立鸡群,像金子一样闪闪发亮,无论走到哪个公司,他都能很快出人头地,很快的工资增加,职位提升。这就是一个平常人,一生成功的秘密。不论做什么事,不论在哪个公司工作,都坚持这一点,那就是:额外付出。额外付出会使一个人在思想上升华,在行动上出类拔萃。无论在哪个单位工作,都会使这个人很快地得到上司或老板的赏识与重用。

我有一个朋友,早年从澳大利亚回到国内工作,他早期回国主要是为了照顾年迈的母亲。当时他很普通,没有钱,没有关系,也没有什么特殊的技能。他在北京找到一份公司文员的工作。那是一家小公司,除了老板外,就有两个员工,他和另一个人。他们的公司是做医药设备推销的。由于是小公司,他必须什么都做,销售、办公室的接电话、打字、内

勤、外部的联系,有时候当一批货进来时,还要去当搬运工。他是老实人,老板交代的任何一件事,都加班加点的准时完成。而另一个员工比他聪明很多,反正是八小时工作,他会只干八小时,额外的工作他都去争加班费或干脆不加班。

时间长了“老实人吃亏”的局面也就形成了。他总是干得比同事多很多,而收入却同别人一样。但是由于他是老实人,而且有额外付出的习惯,他内心从无怨言。随着公司规模扩大,员工也随之增添了很多,他被提升为经理。再过若干年,由于这个老板改行做其他生意,公司便关掉了。但是由于他在工作中,什么都干,对公司业务的各个方面都了如指掌;使每个与他接触过的人,都对他另眼相看,信任他并赞赏他。所以,当其他的员工都失业再去找工作时,而他却自己开立新公司,继续做医药设备的销售。因为他对公司的里里外外的大小事物都清楚,他原来的老板也主动的在进货渠道和客户方面给他提供许多帮助。很快,他自己的公司从小到大,公司的生意额、利润、公司规模等都远远超过了原来的公司。他本人也在几年之后成了千万富翁。

这是额外付出使人成功的另一个真实事例。我的这位朋友,他没有资金,没有关系,甚至没有特殊技能,他只有一项,那就是额外付出的习惯,就靠这个习惯,他获得了自己的生意和千万财富。

所以,老实人是吃亏,还是不吃亏,由各位读者来评断。或许他的那些聪明的同事至今还在抱怨运气不好,或是老板多么坏。这时,读者是不是该认真地想一想这句俗语“老实人不吃亏”,“吃亏是福”呢,我认为这句话绝对是真理。

### 本章要点

把自己当作是自己个人公司的老板,不管是做什么工作,不管是谁给你发工资,这种观点和想法会使一个人在一分钟内改变自己对工作、对报酬、对做任何事情的看法和想法,会使一个人,一下子对自己负起责任。

因为自己是老板,而别人(或单位,或公司)只遍。试试看,三个月以后,你会进步多少?三年以后,你会长进多少?养成习惯,我肯定不管你从事哪个行业,三年后你都一定会成为此行业的状元。你的财富也会不招而自来。

就像我本人每天早晨跑步一样。刚开始时,跑500米就会气喘吁吁不想再跑了。我看着马路边的电线杆,默默地要求自己再坚持一下,多跑一个电线杆。时间久了,我可以跑20公里,没问题。这个方法很实用,其实我不说你早就明白,问题的实质是你是否去用它。

在这个世界上,很多优秀的人,他们受过良好的教育,头脑也很聪明,知识面也很广,但是很难做出很大的成就,问题的关键就是他们普遍存在着一个共同的缺点,那就是做事时没有做到尽善尽美,只要凑合就行了。因为他们在工作时没有追求卓越,追求100%,而是过多的去想自己的工资和待遇。这样做事的态度,其结果就是害了自己一辈子。

#### 本章要点

1.一个人无论处于什么环境,只要他心中有希望,他便永远有希望,只要他心中想着成功,他就一定能成功,哪怕现在身无分文,只要他心中是富人,就能变成富人。

2.任何财富成功都不是偶然的、都不是靠运气,而是养成发财致富的习惯,有明确的发财致富目标——详细的计划,完成目标的期限,然后采取大量的行动并用每天进步1%的方法来逐步实现的。

#### 练习题

1.认真反思是什么原因使自己今天还没有发财致富?是目标不明确?是没有详细的计划?还是因为光说不练,或者是半途而废,没有坚持?

2.从今天起,我要静下心来,每晚少看电视,静静地制订我自己今后三年的人生计划,并从现在开始在各方面提高自己。

3.我要为自己该做的每件事都制订出实施的方案和时间要求,逼迫自己定时完成任务。要把这些方案写在纸上。

4.我从今往后,不再埋怨别人,要自己对自己的一切完全负责,不管好与坏,都由自己承担责任。

## 第19节：保证找到实用方法

### 第五章 必定发财的七条法则

如果我们去问问很多失业找不到工作的人,或者去问问大学刚毕业的学生或研究生,很多人会抱怨现在不好找工作,或找不到合适的工作。如果再去调查各个行业的老板,许多老板们又抱怨招不到诚实又能干的员工。那么问题究竟出在什么地方?

#### 1. 保证你找到任何工作的实用方法

地里的庄稼是先播种,再浇水施肥,经过辛勤劳动后才能结出果实;炉子里的火和热量是要放进木头或煤炭,然后才会释放出来。道理就是这样简单——你要先付出,然后才能得到。

找工作也是一样,你要先付出,后得到。在找任何你喜欢的工作时,你要求第一个月免费工作,一个月后根据你的工作业绩和表现让老板来定工资,这种方法能确保你找到你喜欢的工作。当然前提是你必须能胜任你要找的工作,而不是滥竽充数。

现在社会上,有些人常年呆在家而找不到工作,既然你能浪费12个月的时间不工作,为什么不能拿出一个月来先付出而不要工资呢。

有些大学生刚出校门找工作时就提出很多待遇要求,我想忠告这些年青的学生,应该首先想想,你到底能为公司带来哪些业绩,你能先为公司付出什么,然后再想你应该得到什么。

如果你的想法不能改变,你总是想先让火炉给你热量,然后你才把煤炭或木头放进去,那么,你可能永远找不到你想要的好工作,你会总是不走运,你的命可能真的是穷命。

#### 2. 小心你交往的朋友

物以类聚,人以群分,警惕你平常交往的朋友。

每个人的大脑都在随时发出一种电波信号,就像是电视台发射的信号一样。你交往的朋友若是积极向上的,你跟他们在一起时无形之中会接受他们头脑中发出的积极向上“富有”的信号;如果你交往的朋友是

一些消极,玩世不恭,自私自利的人,你的大脑也会同样吸收他们消极的信号。日久天长,你的大脑吸收了很多他们的“穷信号”,你会逐渐变穷。

在悉尼,我注意到了这样一种现象,并经常和朋友讨论这种现象,如果穷人住在富人的区,几年后,穷人也脱贫而变成了富人。

悉尼的住房是以居住的地区来区分房价的。在富人区,一栋小房子的价格可能会超出在穷人区的一栋豪宅。所以,聪明的人看到这个道理后,花同样的钱买一栋小房子在富人区,却不会买一个大房子居住在穷人区,有些人开始买不起房,就出高租金来租住在富人区的房子。

我本人也有这样的经历,在早期上学打工的阶段,租住在较好地区房子很破旧而且租金贵,但心里感觉很好。这种居住环境所产生的效应有什么道理呢?当你住在富人区你每天看到别人开着好车,住的好房,谈吐衣着都充满了自信与成功感,你便会受到刺激,受到感染,而奋发努力。这种人文环境从外界逼迫你致富。如果你住在穷人区,反正大家都一样,谁也不比谁好。你就很容易心安理得,感觉自己还不错。如果你的左邻右舍还不如你,你很可能感到自己蛮成功的。你成功的动力和压力自然就减少很多。

交朋友也是一样。如果经常和一些有干劲、有上进心的人在一起,谈话和玩耍之中都会涉及到努力成功的话题和例子;如果你总是和一些混天度日的人在一起,谈话的内容多半是花边新闻或发牢骚,或者是一些简单娱乐性的话题,只能是消磨时间。

财富是靠辛勤劳动创造出来的而不是靠发牢骚之后又去打扑克变出来的。你周围的人经常发出一些负面信息影响到你的大脑中,你的大脑就会不断输入这些使人失败的负面信号,时间久了,你的心里就会受到影响。

我刚到悉尼时,有两个好朋友也都是一贫如洗的穷光蛋。大家刚开始都是在餐馆或肉店打杂,干最辛苦的工作,拿最低的工资。每逢周末休息时,三个人便聚在悉尼歌剧院对面的草坪上碰头聚会。我们谈话的内容多半是如何发财致富的吹牛皮,尽管是吹牛皮,但脑子里总是充满着奋

进向上的信号。几年后,我们三个人都事业有成,拥有了自己的公司和事业,都住进了一般澳洲人一辈子也买不起的豪宅大院。

这条规则,不是说你不要交没钱的穷朋友,而是要交往虽然现在没有钱,但内心是奋发向上的穷朋友,他们有理想,有斗志,讲话办事都有一种活力和干劲,他们的想法和说话是带有金子色彩的。接触这类朋友,你的大脑也会经常输入金子色彩,时间久了会帮助你在生活中挖到更多的金子。

## 第20节：要敢于承担风险

### 3. 做事要敢于承担合理的风险

如果我们观察自己周围的人,你会发现有些人,知识并不多,也没上过什么大学,而且他们好像也不比你聪明,但他们却能成功,拥有较多的财富。除了其他原因外,有一条是肯定的,那就是这些人做事比较有胆量,他们的冒险精神比较强。

人生一世,处处都存在着风险。过马路时,不能百分百地保证不出车祸;坐飞机时,不能百分百地保证飞机不会掉下来;结婚时,不能保证配偶会永远相爱;即便生养一个小孩,也无法保证这孩子将来会有出息并孝顺。但我们还是要过马路,坐车,坐飞机,结婚生小孩。因为我们知道,我们应该承担这些合理风险。

发财致富也是同样的道理。我们必须要有承担一定风险的胆量。否则很难有所成就。生活中我们可以看到许多人,因为缺乏胆量而丧失掉很多机会。我有一位远房亲戚,毕业于名牌大学的机械系。毕业后分配到某个省级的纺织研究所工作。他的学问很好,人也很聪明,亲自主持设计了好几个大项目。由于工作的关系,他经常接触到一些私营企业的老板,这些老板们都敬佩他的技术知识,愿意出高薪聘请他做技术主管。但他总是担心这些小企业靠不住,说不定哪天就关门了。所以,总是推辞,而留在政府的研究所以因为他想的是现有的工作总会旱涝保收,是铁饭碗。

十多年过去了,由于体制改革与变化,他的铁饭碗也没了。这时他才无奈地投向一个私营企业去做。不到三年的时间,他便买了新房,开上了汽车。而那个私营企业,在他的帮助下,上马了好几个新的项目产品,使这个无名的个体企业,一跃成为显赫一方的大企业。有一次我去看他时,他感慨地说:“我现在一年挣的钱比过去10年加起来的还要多,我真不明白那时候为什么没胆量早点出来干事,白白浪费了十几年的时光。”

从这个例子可以看出,没有胆量做事,不仅浪费了他自己十几年的生命,也浪费了他为社会创造财富的价值。如果他早几年出来做事,也许能帮助更多的企业把效益提高上去,而这些企业又可以多雇许多工人,为社会创造更好的就业机会。所以,一个人没有胆量做事,不仅是对自己才能的浪费,也是对创造社会价值的浪费,对不起自己,也对不起社会。

做事有胆量和敢于冒合理的风险这一原则要深入到你的头脑里。在思考一件事时,一般只要预估到有七成把握时,就应该下定决心去做。你不可能计算到有十分把握或九分把握才去做事情,因为任何一件事,若你计算到九分把握才去做时,往往已经太晚,机会已不存在了。

世界首富比尔·盖茨,当初全身心投入去研究电脑软件开发,他也没有预计到全世界的电脑会发展这么快,而且他也没把握他能在这个领域能够如此成功。

二次世界大战时,艾森豪威尔将军指挥美国和盟军在法国的诺曼底登陆作战,作战准备了一年多,制订了非常详细的作战计划。在他发出命令进行总攻击的前几个小时突然风向变了,变成了不利于盟军登陆的风向。这时,他真的没把握,没把握登陆会成功,但他还是拿出胆量照预定方案下达了总攻击令,结果风向在进攻开始后又转向了有利于盟军的方向,使登陆作战顺利成功。

现在称霸世界快餐业的麦当劳,刚起步时,也没想到他们会有今天的成就。事实上,在它的早期阶段,麦当劳有好几次都进入经营的困境,差点倒闭。

几乎所有做成事业的人或公司,都是负有冒险精神,有胆量做事情而成功的。就像足球赛一样,那些赢得冠军、亚军的球队都是敢打敢拼,敢于临门一脚大胆射门。如果球员只是在中场传球和带球。到了临门一脚,个个都怕射不进而畏缩不敢冒险,那么这个球队,就是“臭”,只能摆弄花架子而不能得分。事实上如果我们仔细分析每个进球得分,你会看出,很多进的球都是因为球员胆大,而三撞两碰被碰进门的。

人生和踢足球是一个道理,不管你学问多深,学历多高,经验多么丰富,如果你没有临门一脚射门的胆量,你就永远只能在足球场上跑前跑后满头汗地去表演而不能得分。反正射门次数多了,进球的机会就多,为什么不多射几次。射门不进球你不会后悔,但不敢射门,肯定会后悔。

那么,怎样使自己原有的胆小谨慎的思维方式得到改变呢?

胆量来自于自己过去的成功经验。举例说,前面有条河,如果你趟过一次这条河,那么第二次你便会有胆量。

锻炼自己的胆量要从小事做起,采用那种每天进步1%的原则,使自己一点点的改进。假如性格内向,最怕与陌生人讲话,那么,你今天制定一个计划,在第一周每天只与一个陌生人讲一句话。比如说“你好,我好像在哪见过你”等等。在第二周,便要讲两句话“你好吗?你是来这儿找人的吧,也许我能帮你点什么”等等。由此类推,时间久了,与陌生人讲话便成了你的习惯,就易如反掌了。

假如你在遇到问题时总是要听你父母、兄长或配偶的意见后,才能拿定主意,那么从今天起,先从小事上做起,不与他们商量而自作主张,如:你以前买鞋子或帽子也要听他们的,那么这次不与他们讲,自己当家买下来,哪怕买错了也没关系。

在锻练自己独立做事的习惯时,你会遇到很多失败,甚至栽很多跟头,这不要紧,只要你能从每次失败中总结并吸取教训,同样的错误就不会再犯。世上关于成功者的一个秘密是:成功的人士比不成功者所受的失败多过一千倍。因为他们栽跟头多,学得就多,逐渐养成了自信、独立和果断的性格。而不成功的人,因为总是怕失败而不敢做事,结果是一生都没有成就。

## **第21节：骏马耕地不如牛**

### **4. 骏马行千里,耕地不如牛**

“骏马行千里,耕地不如牛,坚车能载重,渡河不如舟”。每个人都有自己的强项和擅长的方面,在选择发财致富的方向上,要遵循扬长避短这个原则来发展自己。

运用这个原则的第一个要点是:最好找到自己擅长的事和自己喜欢的事。比如,你喜欢钓鱼,你如果有办法把钓鱼当成一份工作和事业来发展时,那是最理想的。比如你开设一个钓鱼培训班,出版有关钓鱼方面的书和录像带,研制钓鱼的工具和方法并销出去。你把你的爱好,做成最专业的,中国第一乃至世界第一,那么你就会成功。

第二个要点是:在你所擅长的和喜欢的不一样时,而你喜欢的又不能带来金钱,那么你必须做你擅长的。

假设你是个机械工人,你喜欢看戏,你没办法把看戏当成一份工作和事业来挣钱,那么你只能把喜欢的事放在一边而去做你最擅长的事。

每个人都有自己所擅长的方面,不要小看自己,因为老天爷把你带到这个世界上就已经给了你所特有的才能。所以说我们的祖先早就讲:天生我才必有用!你可能在上学时考试的成绩不是前几名,但你的人际关系很好,朋友很多。这意味着你比较擅长与人打交道,那么尝试着去做一名推销员,努力钻研推销的艺术和技巧,或许有一天你将成为全国有名的推销大王。

你可能只有机会读完小学,因为家里经济困难而没有上中学,所以你很早便参加了工作,当了一名装修队的泥瓦工。泥瓦工的技术就是你的特长。跟那些同样是二十岁左右的大学生相比,你有第一手的经验和知识来装修一个房子,而他们只是多懂一些书本上的知识而已。不要因为没上过大学而看不起自己。你应该发挥自己的特长,在装修方面多动脑子,多想点子,多看书,学别人的经验,使你的装修技术成为一流的。那么,在你的年龄到二十三四岁时,当那么多的大学生从学校毕业为

开一份工资而发愁时,你可能已经成了一个装修公司的老板,你还可能已聘用几个大学生为你工作。

可能有人说,我小学都没读完。作为一个进城打工的装修工,我怎么能去看书,看杂志,来研究装修的技术和先进方法呢。那么很简单,在你每天放工后不要时间用在看电视上,把时间用在文化补习上。找来小学生的中文课本,自己制订一个计划,每天学一点。一年或两年后你能够像个文化人一样看懂你所需要的知识。

每个人都明白,你不是没时间去干大事,而是把时间都浪费了。假如你诚实地问自己,每天有多少时间用在了看电视、聊天、打扑克上,你就会知道,你是有时间来学习而发财致富的。

我有一位好朋友张先生,他是来自台湾的投资移民。他从小生长在台湾南部的乡村,家里穷,小时候从来没穿过鞋。出于家里太穷养活不了自己,他便在16岁时进城去打工。他当时到了台北市,下了火车,身上只有吃两碗面条的钱。他手里拿着个小布包,里边是换洗的上衣和裤子,这就是他的全部家当。

他下了火车不知东南西北,也没有熟人照顾。沿着一条街走下去,挨着门问老板要不要小伙计。他的要求很简单,只要管饭吃就行,走了半条街也没找到工作。天快黑了,又下起了雨,一个16岁的乡下人浑身湿湿的沿着街道找工作,碰到一个卖烧饼的小铺,他肚子饿的咕咕叫,真想买两个烧饼吃,但他想,这点钱是保命的,不到最后关头不能花。喝了几口凉水,继续找。最后碰到一家汽车修理行,老板看他挺可怜的就留下他当小工。条件是只管吃饭,没有工钱。晚上睡觉时,因为无处去,他便要求睡在汽车修理间,找一个破纸箱子铺在地上当床睡。

做了一段时间“吃饭小工”,老板看他能干许多活了,便给一些工钱。他除了寄一些钱回老家外,便把剩下的钱交学费去读夜间补习班。有时读了几个月,因为没钱再读,便停了下来。他便自己买了一些旧书本自己学,就这样断断续续几年下来,他不仅完成了小学课程,还读完了汽车修理工技术夜校。后来他成为出名的汽车修理师傅,又开了自己的修

理行。在他21岁时,当许多同年龄的人还靠父母养活时,他已经每个月能挣到一万多美金了。

后来,他又开了工厂生产汽车配件,现在他拥有三家自己的工厂,并在澳大利亚、新西兰和东南亚等地设立了国际性的销售网络。

这是一个最现实的,就发生在我身边的由小学生到自己创业成功的例子。而类似的例子在今天到处都是。

“天生我才必有用”。对每个人都是一样的,不管你出身多么穷,多么没文化,现在的工作多么差,多么累,只要你想成为富人并努力去做,你就会有脱贫致富。

## **第22节：用灵魂做好每件小事**

### **5. 用灵魂做好每件小事**

我在悉尼的房子，有花园和游泳池，草坪要修整，游泳池要清理，经常有一些杂活要干，用过几个杂工干的都不太满意。后来朋友介绍一位希腊人，五十多岁，英文讲得也很不标准。他来我家干过两次活，我深受感动，他干活的质量是第一的。尽管是修补一块围墙或修剪一下草坪，他都做得非常认真。每次干完活儿后，他不仅把场地打扫干净，还自带吸尘器把周围的小木屑，小土粒都吸得干干净净。说实话，我自己为自己干活都不如他做得细致。尽管他要的工钱比其他的人高一些，我这几年来一直都与他打交道。因为他尽职尽责的精神令人敬佩。

有一次我在一家希腊餐厅吃饭，正好遇见他带两个小孩子也在吃饭，我跟他聊天，你为什么能把杂工这么简单的工作做得这么好，他说，“我英文不好，又没有其他技能，但我热爱我的工作，我是用灵魂干好每件小事。”吃完饭后我们一起走出餐厅，我看他开着一辆敞篷车，带着小孩兜风。如果不了解他，别人还以为他是某个大公司的大老板。

“我是用灵魂干好每件小事”这句话我始终记忆犹新。他不仅是个普通的杂工小生意者，他更是一个伟大的哲学家。他能从内心里讲出这句话，我就知道其内心世界的高尚、尊贵、伟大。他能开敞篷跑车在海边兜风，也就是理所应当的。

“上帝给每个人的机会都是一样的，平等的”，不管你的出身如何，学历怎样，现在从事那种行业，你是否用灵魂来做好工作中的每件小事才是至关重要的。

在工作的环境中，在生意的交往中，你到底是尽职尽责还是在应付差事，消磨时间，不仅你自己明白，别人也都看得清清楚楚。如果

要提职加薪，要签约做大的订单，你愿意去照顾那些应付差事的人吗？哪怕他是你的亲兄弟，你肯把重要的岗位或生意交给他去做吗？

尽职尽责是一个道德法律的要求，也是一种行为习惯，要养成这种好的习惯就要从小处着眼，哪怕是洗碗、擦玻璃，养成一种认真负责的习惯，在工作和生意中，没有小事。你是装修工，那么每砌的一块砖都很重要；你是工厂的装配工，你的每个零件装配都直接影响到产品的质量；你是餐馆服务员，你的每句话，每擦一张桌子，送一盘菜都会影响到餐馆的声誉。

尽职尽责的另一个好处是，这个习惯会促使你追求完美追求卓越从而使你成为某个领域的专家，权威。而金钱也就随之而来。在欧洲流传着这样一个事迹。某机械厂的一位普通机械工人，在工作中尽职尽责。每当机器出了问题，他都加班加点去修理，从不计较老板是否给他加班费。因为在他看来，能有机会让他修理机器，这个机会本身就已经算是报酬了。由于常年的日积月累，加上他100%尽职尽责的精神，使他成为机器行业修理的权威。年龄大了后他提前退休，专门帮人修理机器。有一次他原来工作过的工厂机器坏了，别人修了几天都修不好，工厂又去找他回来，他花了半天时间查看机器，最后用粉笔在某处画了个圈，说就在这打个洞，然后换了小零件就好了。果然如他所说，机器正常运转了。最后算账，要六万元。很多人讲，画个圈就挣六万元，能顶一个人一年的收入了。但工厂的老板说，他画这个圈可能只挣一元钱，但能找到这圈划在哪里应付他五万九千九百九十九元，因为那是他几十年尽职尽责所练就的特殊技能。

也许这位工人在二十年前尽职尽责的工作中，并没有想到以后划个圈就能挣大笔钱，但他按照这种习惯去做了。上天给他的回报是他自己也不曾想到的。如果他当年总是混水摸鱼，消磨时间，他会有今天吗？

## **第23节：挣钱百倍的方法**

### **6. 挣钱增加十倍百倍的方法**

在商品社会的条件下,你挣多少钱取决于两个基本因素: 第一,你在某个公司的重要性,或者说是公司对你的依赖性有多大; 第二,你对公司所创造的价值。

要想使自己挣的钱增加十倍或百倍,方法就是第一,增加你的重要性和不可替代性; 第二,增加你的服务所创造的价值。

假设你通过努力使自己成为某个公司或是某个行业的技术权威,那么,你的收入必定会提高很多。再加上你付出的劳动能为公司创造很多价值,你的收入肯定会高出普通人很多。

说到底,在当今的社会中,你挣钱的多少是与你付出的劳动或服务所创造的价值来衡量的。

如果你想达到与一般人不一样的财富,你就应当付出与一般人不一样的努力,创造出与一般人不一样的价值。如果你做很普通的事,付出很普通的努力和价值,却想发财致富,那只是白日做梦。

举例说:如果你想蒸一个馒头,你需要一个馒头的面粉,如果你要蒸两个馒头,你要用两个的面粉。如果你想挣到两个人的收入,你要创造出两个人的价值,你要挣相当于100个人的收入,你就要创造出相当于100个人的价值。

歌星为什么一场演出能挣到十几万,因为他在一场演出中为几万个观众输送了他的音乐价值,这个价值用钱来表现就是十几万。李嘉诚为什么一年能挣几十亿,因为通过他的管理和领导,他的企业为社会创造出了几十亿的价值。

物理学中有一条定律叫做能量转换守恒定律。它的意思是要发出几亿度的电,就要用相当等量的煤来燃烧而转化成等量的电,而电又带动机器运转产生相等量的机械功。这个定律也适用于人类社会中的付出与回报。要想挣出一定数量的钱,就要付出相等数量的努力。你想成为

百万富翁吗?请付出百万价值的服务给予社会。只不过人在创造价值时,可以通过体力劳动、脑力劳动、企业的经营管理等不同形式来实现。

所以,发财致富其实很简单,你只要事事都比别人努力百倍,你就会创造出百倍的价值给社会,也就必然会得到百倍的金钱回报。

王永庆在早期时经营一个米店。别人的店晚上六点就关门了,他的店开到夜里十点;别人一星期只做六天,他七天都营业;别人的店都是客户自己买米后往家拿,而他却愿意送货上门。创业初期,用不起工人,他就自己在晚上把一袋一袋的米扛到客户的家。他的米店还赊账给那些做工的工人,他逐户记下每家几口人,一袋米大概多少天会吃完,然后主动送去。他记下每户主人每月发工资的日子,然后按照这个日子去收米钱。像这样的精神去经营一家小店卖米真的是感动了上天和鬼神,他的生意能不好吗?他最终扩大事业,成为台湾人人皆知,人人佩服的知名企业家。

我在悉尼的朋友中有一位是清洁生意大王。他的清洁公司拥有全澳洲200多家大型公司和商场的清洁定单,有员工上千人。每年的生意额达到几亿元澳币。他就是从当一名清洁工起家的。

他是早年从希腊移民澳洲的劳工。当时澳洲修铁路需要大量的劳工,他便从希腊的小岛上应征来到澳洲。做了几年铁路修筑工后,他感到自己体力不支,便转行去一家商场当清洁工。在工作中,他百倍努力,即使最小最简单的事他都要做到100%的好。他擦过的地能照出人影;他清洗过的厕所连最挑刺的人都满意地点头;他擦过的窗户,连窗户缝里也没有尘土,而且他干活的速度比别人都快好几倍。日久天长,他工作态度,敬业精神都被周围的人看在眼里。当商场的管理制度改革,不再专门养自己的清洁队伍时,商场经理主动找他让他自己成立公司承包商场的清洁任务。他承包后一如既往,还是百倍的出色,其他商场的一些主管也慕名而来,主动联系他去承包,就这样,他的生意越做越大,后来发展成一个知名的清洁公司。

这些例子都是从很普通的事情中创造出奇迹和神话的。我们每个人的职业不论是什么，都有同样的机会创造奇迹。问题是你到底付出了多大的努力来做好你的工作？

金钱就像物理学中的能量，它是等量转换而来的。你想得到多大的量，你就应该付出多大的量。就如同烧的煤和产生的电是一个道理。

如果你现在还没达到你的财富目标，不要埋怨老板，不要埋怨你的公司，不要埋怨收入太少，先诚心地问自己，你做事的努力程度是一般人的几倍？你为你服务的公司带来了多少价值？